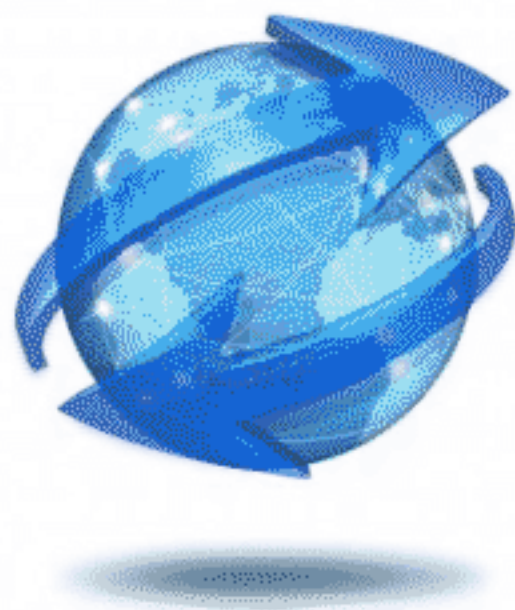


Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



№ 6 ч.3

2017

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

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

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Редакционный совет:

Главный редактор

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Рахков 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

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ СТУДЕНТОВ СРЕДСТВАМИ МАТЕМАТИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

Алябьева Е.В., к.п.н., доцент, Барнаульский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

Ильина М.А., к.т.н., доцент, Барнаульский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

Коханенко Д.В., к.ф.-м.н., доцент, Барнаульский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

Копылова Н.Т., к.ф.-м.н., доцент, доцент, Алтайского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Аннотация: В данной работе представлен вариант формирования финансовой грамотности у студентов бакалавриата средствами математических дисциплин. В рамках математических дисциплин «Теория вероятностей и математическая статистика», «Основы финансовых вычислений» и «Теория игр» рассмотрены возможности достижения результатов обучения, раскрывающих специфику компетенций в области экономической культуры и финансовой грамотности.

Ключевые слова: Финансовая грамотность, экономическая культура, финансовые инструменты, риск, кредиты, инвестиции.

Abstract: This article presents the way of financial literacy formation of undergraduate students by means of mathematical disciplines. It also reviews the possibilities of achieving learning outcomes, which reveal the specificity of competences in the field of economic culture and financial literacy within the framework of such mathematical disciplines as «Theory of Probability and Mathematical Statistics», «Fundamentals of Financial Calculations» and «Game Theory».

Keywords: Financial literacy, economic culture, financial instruments, risk, loans, investments.

Экономическая культура населения – это одна из характеристик эффективности действия в обществе института финансов и принятой финансовой системы. Финансовая грамотность обуславливает финансовую культуру человека.

Под финансовой грамотностью следует понимать достаточный уровень знаний и определенных навыков человека в сфере финансов, которые позволяют правильно оценить рыночную ситуацию и принять разумные решения.

Взвешенные решения позволяют не только правильно распоряжаться своими доходами и планировать свой бюджет, но также грамотно вкладывать свои сбережения или делать инвестиции для получения дополнительной прибыли, избежать ненужных трат и долгов. Финансовая грамотность помогает ориентироваться в сложных финансовых услугах и продуктах, распознавать угрозы и снижать риски мошенничества.

Понятие финансовой грамотности гораздо обширнее, чем это может показаться вначале. Учитывать свой доход и расходы, правильно распоряжаться своими денежными ресурсами в настоящем периоде недостаточно. Каждый человек должен осознать, что отсутствие необходимых понятий финансовой грамотности может быть причиной очень многих проблем в будущем. Сколько людей попадались на уловки, так называемых скрытых процентов? Поэтому важно уметь читать финансовые документы, которые подписываются при совершении сделок различного рода.

Таким образом, нужно понимать, что финансовая грамотность является достаточно сложной сферой, которая требует от человека понимания основных финансовых аспектов. При этом полученная из различных источников информация должна быть верно понята, что впоследствии способствует правильному принятию важных решений.

К сожалению, в России финансовая образованность находится на очень низком уровне – это проблема всей страны. Только небольшая часть людей способна сориентироваться в денежных сферах и их продуктах, предлагаемых разнообразными финан-

совыми институтами. Отсутствие знаний в данной сфере приведет к негативным последствиям, которые скажутся потом, не только для отдельного гражданина, но и самого государства и общества.

Впервые эту проблему в России обсуждали на встрече министров финансов G8 в Санкт-Петербурге в 2006 году, после чего меры по формированию финансовой грамотности в стране нашли отражение в целом ряде документов президента и правительства РФ.

Исходя из этого, была принята программа повышения уровня знаний для населения. Радует, что сделано это своевременно. Начальный этап программы повышения финансовой грамотности уже реализуется во многих российских регионах.

Формировать представление о финансовых инструментах надо, конечно, уже в школе. Современные люди делают безразличные покупки, оплачивая их пластиковой картой, при этом стирается ощущение реальности денег. Определенный риск представляют и кредитные карты. Банки активно предлагают этот продукт, создавая у молодежи ощущение легкой доступности денег. Но все ли отдадут себе отчет, что деньги даются не просто так, а придется выплачивать проценты, да еще и вовремя, чтобы штрафные санкции не оказались кабалой. Конечно, надо об этом рассказывать школьникам, но и преувеличивать пользу от таких занятий не стоит.

Проблема гораздо шире, чем просто финансовая безграмотность. Сколько школьников смогут решить задачу: «Паша положил в банк сумму 10000 руб. на два года под 15% годовых. Через два года Паша решил продлить срок вклада еще на 2 года. Однако к тому времени процентная ставка по вкладам в этом банке изменилась и составляла уже 12% годовых. Найдите сумму, которая в итоге окажется на счету?» А ведь для решения этой задачи финансовая грамотность уходит на второй план. На переднюю линию выходит банальная математическая грамотность.

Таблица – Вопросы содержания дисциплин, позволяющие формировать компетенции финансовой грамотности и экономической культуры

Результаты обучения, раскрывающие специфику компетенций в области экономической культуры и финансовой грамотности	Дисциплины		
	ТВ и МС	ОФВ	ТИ
	Изучаемые вопросы		
Имеет представление о различных видах личных доходов и расходов (доходы от собственности, предпринимательство, заимствования и др.).	Вероятность случайных событий. Числовые характеристики случайных величин. Регрессионный анализ. Корреляционный анализ.	Внутренняя норма доходности типичных инвестиционных и финансовых потоков. Финансовые потоки и ренты. Доходность финансовой операции.	Построение платежных матриц.
Имеет представление об активах и пассивах домохозяйства, основных способах экономии личных расходов. Осознает необходимость балансирования доходов и расходов (как в краткосрочном, так и в долгосрочной периоде) и сбережений.	Вероятность случайных событий. Регрессионный и корреляционный анализ.	Теория процентов. Дисконтирование и удержание процентов, финансовые потоки.	Построение платежных матриц. Антагонистические игры (решение в чистых и смешанных стратегиях). Принятие решений в условиях полной или частичной неопределенности.
Понимает смысл кредита и банковского депозита и способен оценить связанные с ними риски, умеет выбрать наиболее подходящие для себя параметры.	Стандартные законы распределения случайных величин.	Простые и сложные проценты. Влияние инфляции на ставку процента. Эффективная процентная ставка, методы уменьшения риска финансовой операции.	Антагонистические игры (решение в чистых и смешанных стратегиях). Принятие решений в условиях полной или частичной неопределенности.
Понимает целесообразность личного экономического и финансового планирования, в том числе долгосрочного. Способен определить способ хранения временно свободных денежных средств, определить целесообразность страхования и др.	Вероятность случайных событий. Числовые характеристики случайных величин.	Теория процентов. Риск финансовой операции. Доходность ценной бумаги и портфеля. Облигации.	Антагонистические и биматричные игры (решение в чистых и смешанных стратегиях).
Осознает возможность использования иностранной валюты как расчетного инструмента и как инструмента для сбережений (накоплений).		Операции с валютой. Депозиты с конверсией валюты и без конверсии.	Антагонистические игры (решение в чистых и смешанных стратегиях).
Знает основные виды инвестиционных инструментов (ценные бумаги, инвестиционные фонды, драгоценности, недвижимость), способен классифицировать инвестиционные инструменты по критериям надежности, доходности.	Вероятность случайных событий. Числовые характеристики случайных величин.	Доходность и риск финансовой операции. Доходность ценной бумаги и портфеля. Принятие решений в условиях полной и частичной неопределенности Облигации.	Антагонистические игры (решение в чистых и смешанных стратегиях). Игры с природой. Биматричные игры.
Знает о существовании недобросовестных практик на рынке финансовых услуг (мошенничество, обман и др.) и возможности столкнуться с нарушением своих прав потребителя.	Числовые характеристики случайных величин. Ранжирование значений случайной величины. Точечные и интервальные оценки.	Влияние инфляции на ставку процента. Эффективная и номинальная процентные ставки. Скрытые проценты.	
Имеет представление о базовых принципах функционирования экономики (законы спроса и предложения, принцип изменения ценности денег во времени и др.).	Основные законы распределения случайных величин.	Влияние инфляции на ставку процента. Кратное начисление процентов. Учет налогов.	
Имеет представление о понятии риска и его соотношении с понятием неопределенности, осознает неизбежность риска и неопределенности в различных аспектах человеческой деятельности, в том числе в экономической и финансовой сфере.	Числовые характеристики случайных величин. Доверительная вероятность.	Риск финансовой операции. Виды финансовых рисков. Методы уменьшения риска финансовых операций. Доходность и риск ценной бумаги и портфеля.	Финансовые операции в условиях неопределенности. Матрицы последствий и рисков. Принятие решений в условиях полной и частичной неопределенности.
Знает основные виды экономической и финансовой информации и источники ее получения. Умеет искать и анализировать финансовую и экономическую информацию.	Сбор статистики и принципы ее обработки. Регрессионный и корреляционный анализ.	Доходность и риск финансовых операций. Портфельный анализ. Облигации.	

Поэтому часть часов, которые планируется затратить на повышение финансовой грамотности, стоит отдать школьному курсу математики. Во многих разделах этой дисциплины можно решать задачи с экономическим смыслом, что, безусловно, будет способствовать повышению финансовой грамотности. Правильное понимание сложных процентов не требует специальной математической подготовки и вполне доступно не только школьникам, но и студентам не экономических специальностей. Таким образом, знание азов математики даст в будущем надежную защиту от коварных предложений банков, и тогда граждане гораздо лучше смогут разбираться, куда вкладывать свои деньги. Но сложные проценты только малая часть проблемы.

Принятие решений всегда было и остается важнейшим аспектом всех сторон жизни и деятельности человека. И не всегда поведение основывается на научных принципах, чаще решения принимаются на основе аналогий или интуиции, под влиянием чувств или привлек.

Что бы решение, обуславливающее финансовое поведение человека принималось осознанно и грамотно, в ВУЗах в образовательных программах можно включить компетенции в области экономической культуры и финансовой грамотности. В настоящее время экспертами экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова формирование данных компетенции у студентов предлагается через изучение специальной дисциплины [1]. Однако это повлечет уменьшение часов на другие дисциплины и как следствие, отразится на качестве обучения.

На наш взгляд нельзя одинаково подходить к формированию компетенций по финансовой грамотности при обучении бакалавров экономического и неэкономического направлений подготовки.

Для неэкономических направлений подготовки бакалавров результаты обучения, раскрывающие

специфику компетенций в области экономической культуры и финансовой грамотности, действительно лучше сформировать при изучении специальных дисциплин. В то же время, подготовка экономистов включает дисциплины, в рамках которых можно решить поставленную задачу.

Авторы данной статьи предлагают рассмотреть в качестве инструментария формирования рассматриваемых компетенций математические дисциплины, входящие в базовую или вариативную часть образовательной программы подготовки бакалавров экономического направления.

В качестве примера рассмотрим дисциплины «Теория вероятностей и математическая статистика» (ТВ и МС) [2, 3], «Основы финансовых вычислений» (ОФВ) [4, 5] и «Теория игр» (ТИ) [6, 7, 8]. Анализируя содержание указанных дисциплин, отметим те вопросы, изучение которых позволит сформировать представления, знания, умения, владения в области экономической культуры и финансовой грамотности (таблица). В первом столбце таблицы приведено содержание планируемых результатов обучения, которые можно получить через усвоение студентами соответствующих вопросов дисциплин «Теория вероятностей и математическая статистика» (ТВ и МС), «Основы финансовых вычислений» (ОФВ) и «Теория игр» (ТИ).

Рассмотренные выше дисциплины позволяют формировать финансовую грамотность и экономическую культуру студентов бакалавриата. Конечно же, этим полностью поставленная задача не решается. Аналогично в других дисциплинах, входящих в учебный план, можно выделить темы и подобрать практико-ориентированные задачи, которые будут способствовать достижению планируемых результатов обучения.

Библиографический список

1. Кокорев Р. А., Кудряшова Е. Н., Телешова И. Г., Трухачев С. А., Новые задачи университетов в повышении финансовой грамотности студентов / Экономическая наука и развитие университетских научных школ: Тезисы докладов международной научной конференции 2016 г. Москва – М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2016, с. 1174 – 1182
2. «Новые задачи университетов в повышении финансовой грамотности студентов» Кокорев Р.А. Кудряшова Е.Н. Телешова И. Г. Трухачев С. А.
3. Денежкина И.Е., Зададаев С.А. «Теория вероятностей и математическая статистика». Рабочая программа учебной дисциплины для студентов, обучающихся по направлению 38.03.01 «Экономика», (программа подготовки бакалавра). – М.: Финансовый университет, кафедра «Теория вероятностей и математическая статистика», 2015. – 49 с.
4. Кремер, Н.Ш. Теория вероятностей и математическая статистика: учебник / Н.Ш. Кремер. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015, 552 с.
5. Брусов П.Н., Филатова Т.В., Орехова Н.П. «Основы финансовых вычислений». Рабочая программа дисциплины для студентов, обучающихся по направлению 38.03.01 «Экономика». – М.: Финансовый университет, кафедра «Прикладная математика», 2015. – 35 с.
6. Финансовая математика: учеб. пособие / П.Н. Брусов, П.П. Брусов, Н.П. Орехова, С.В. Скородулина. – 2-е изд.; стереотип. – М.: КноРус, 2016 (ЭБС Book).
7. Лабскер Л.Г., Яценко Н.А. «Теория игр». Рабочая программа дисциплины для студентов, обучающихся по направлениям 080100.62 «Экономика» и 100700.62 «Торговое дело». – М.: Финансовый университет, кафедра «Моделирование экономических и информационных систем», 2014. – 24 с.
8. Ильина М.А., Воробьева И.В., Подъезжих Р.В. Экономить или нет? Математический ответ. эл. журнал «Горизонты образования», Выпуск 18, 2016, <http://edu.secna.ru/publication/5/release/132/attachment/38/>. – 93 с., с. 36-49
9. Ильина М.А., Лобанова Е.С. Биматричные игры. Эл. журнал «Горизонты образования», Выпуск 18, 2016. <http://edu.secna.ru/publication/5/release/132/attachment/38/>. – 93 с., с. 49-56.

References

1. Kokorev R. A., Kudryashova E. N., Teleshova I. G., Truhachev S. A., Novye zadachi universitetov v povyshenii finansovoy gramotnosti studentov / Ekonomicheskaya nauka i razvitiye universitetskikh nauchnykh shkol: Tezisy dokladov mezhdunarodnoy nauchnoy konferencii 2016 g. Moskva – M.: Ekonomicheskij fakul'tet MGU imeni M. V. Lomonosova, 2016, s. 1174 – 1182
2. «Novye zadachi universitetov v povyshenii finansovoy gramotnosti studentov» Kokorev R.A. Kudryashova E.N. Teleshova I. G. Truhachev S. A.
3. Denezhkina I.E., Zadadaev S.A. «Teoriya veroyatnostej i matematicheskaya statistika». Rabochaya programma uchebnoj discipliny dlya studentov obuchayushchihhsya po napravleniyu 38.03.01 «Ekonomika»,

- (programma podgotovki bakalavra) – M.: Finansovyy universitet, kafedra «Teoriya veroyatnostej i matematicheskaya statistika», 2015. – 49 s.
4. Kremer, N.SH. Teoriya veroyatnostej i matematicheskaya statistika: uchebnik / N.SH. Kremer. – 3-e izd., pererab. i dop. – M. : YUNITI-DANA, 2015, 552 s.
 5. Brusov P.N., Filatova T.V., Orekhova N.P. «Osnovy finansovyh vychislenij». Rabochaya programma discipliny dlya studentov, obuchayushchihsya po napravleniyu 38.03.01 «EHkonomika» – M.: Finansovyy universitet, kafedra «Prikladnaya matematika», 2015. – 35 s.
 6. Finansovaya matematika: ucheb. posobie / P.N. Brusov, P.P. Brusov, N.P. Orekhova, S.V. Skorodulina. – 2-e izd.; stereotip. – M.: Knorus, 2016 (EHBS Book).
 7. Labsker L.G., Yashchenko N.A. «Teoriya igr». Rabochaya programma discipliny dlya studentov, obuchayushchihsya po napravleniyam 080100.62 «EHkonomika» i 100700.62 «Torgovoe delo». – M.: Finansovyy universitet, kafedra «Modellirovanie ehkonomicheskikh i informacyonnyh sistem», 2014. – 24 s.
 8. Il'ina M.A., Vorob'eva I.V., Pod'ezhlin R.V. EHkonomit' ili net? Matematicheskij otvet. ehl. zhurnal «Gorizonty obrazovaniya», Vypusk 18, 2016. <http://edu.secna.ru/publication/5/release/132/attachment/38/>. – 93 s., s. 36-49
 9. Il'ina M.A., Lobanova E.S. Bimatrichnye igrы. Ehl. zhurnal «Gorizonty obrazovaniya», Vypusk 18, 2016. – <http://edu.secna.ru/publication/5/release/132/attachment/38/>. – 93 s., s. 49-56.

РОЛЬ КОРПОРАТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ В РАЗВИТИИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

Белокопытова Н.Г., к.э.н., доцент, Ульяновский государственный университет
Елькина И.С., Ульяновский государственный университет
Рожкова Е.А., Ульяновский государственный университет

Аннотация: Статья посвящена обоснованию роли корпоративных мероприятий в развитии организационной культуры предприятия. Определяются тенденции становления event-рынка в современной России, описывается процесс разработки корпоративных мероприятий и выделяются их разновидности. Результаты исследования могут быть использованы для совершенствования организационной культуры отечественных организаций.

Ключевые слова: событийный менеджмент, корпоративное мероприятие, развитие организационной культуры, event-бизнес, сценарный план, профиль целевой аудитории, разработка корпоративного мероприятия.

Abstract: This article examines the role of corporate events in the development of the organizational culture of the enterprise. To identify trends of formation of the event market in Russia today, describes the process of developing corporate events and highlights their variety. The results of the study can be used to improve the organizational culture of domestic organizations.

Keywords: event management, corporate events, developing organizational culture, event business scenario plan, profile, target audience, development of corporate events.

На сегодняшний день эффективность деятельности организации во многом зависит от специфики внутрифирменных коммуникаций между работниками фирмы, степени сплоченности и толерантности трудового коллектива, желания сотрудников поддерживать и развивать корпоративные идеи и ценности. Именно организационная культура обуславливает успех одних компаний на рынке и ведёт к банкротству других, поскольку предопределяет и стиль принятия управленческих решений, и коммуникационное взаимодействие работников по вертикали и горизонтали, и умение персонала работать как слаженная команда, нацеленная на эффективное выполнение предприятия своей миссии в долгосрочной перспективе. При этом многие отечественные организации проводят в рамках кадрового менеджмента различные корпоративные мероприятия, но всегда и не до конца осознавая, какое огромное значение имеет их направленность и концептуальное содержание для укрепления внутрифирменных культурных ценностей, традиций, ритуалов, и, соответственно, для развития организационной культуры.

При этом вопросам создания, совершенствования и диагностики организационной культуры посвящено значительное количество исследований и работ таких авторов, как Камерон К.С., Куинн Р.Э., Шейн Э., Дугина О., Магура М., Скурадовская Н.С., Спивак В., Томилов В.В. и многих других. Но, несмотря на обилие публикаций в данной области, многие исследования по методологии разработки корпоративных мероприятий как инструмента развития организационной культуры фирмы еще требуют своего дальнейшего уточнения. Это, в свою очередь, подчеркивает актуальность поднятой тематики и обуславливает необходимость обоснования роли корпоративных мероприятий в развитии организационной культуры предприятия.

В современной литературе существует довольно много определений, раскрывающих сущность организационной культуры. При этом многие авторы используют системный подход к раскрытию сущности данной понятийной дефиниции. Так, например Рогожин С.В. считает, что организационная культура может рассматриваться как «система норм, правил и моральных ценностей, регламентирующая отношения между членами организации». [13; 290] Аналогично, придерживаясь системного подхода, Иванова Т.Ю. определяет организационную культуру как «выражение упорядоченности и согласованности функционирования социальной организации, систему смыслов, ценностей, ориентиров, позволя-

ющих обеспечить организованность деятельности по реализации миссий и целей организации». [8; 337] Развивая идею системности, Баландина Т. и Быченко Ю. описывают организационную культуру как «совокупность материальных, человеческих и духовных ценностей предприятия, определяющих стиль профессиональной деятельности работников, систему социальных управленческих технологий, стимулирующих и планирующих эту деятельность». [2; 79] При этом Мясоедова Т.Г. и Малышева Н.И. применительно к подобной совокупности ценностей выделяют необходимость их восприятия и понимания большинством сотрудников фирмы, «которые определяют неповторимость и индивидуальность данной организации на уровне как внешних, так и внутренних проявлений». [11; 143]

Рассматривая структуру основополагающих элементов культуры организации, Шуванов В.И. полагает, что «под организационной культурой необходимо понимать совокупность базовых, коллективных представлений и норм поведения, разделяемых большинством членов организации, которая направлена на выполнение задачи внутренней регуляции организационного поведения работников». [14; 290] В данном ключе описывают организационную культуру Магура М.И. и Курбанова М.Б., выделяющие в качестве основных правил поведения людей в организации культуры «убеждения, установок и ценности». [10; 389]

Подчеркивая стратегическую значимость организационной культуры, Коновалова В.Г. рассматривает её как инструмент, ориентирующий подразделения и работников предприятия на достижение общефирменных целей и выполнение миссии компании. [9; 144]

Анализ литературы показал, что при описании сущности организационной культуры, авторы выделяют среди ее элементов базовые ценности и убеждения работников предприятия и символы, ритуалы их выражающие. Так, например, Виханский О.С. определяет организационную культуру как «набор наиболее важных предположений, принимаемых членами организации и получающих выражение в заявляемых организацией ценностях, задающих людям ориентиры их поведения и действий. Эти ценностные ориентации передаются индивидам через «символические» средства духовного и материального внутриорганизационного окружения». [6; 421]

Если рассмотрению сущности организационной культуры уделено достаточное число отечественных и зарубежных публикаций и исследований, то ра-

бот, раскрывающих особенности развития культуры организации, пока ещё недостаточно. Тем не менее, можно отметить, что развитие организационной культуры следует рассматривать как целенаправленное, закономерное изменение состояния культуры предприятия, в результате которого возникает её новое качественное состояние. При этом постепенные количественные изменения организационной культуры могут рассматриваться как характеристики эволюционного её развития, а качественные структурные преобразования организационной культуры как её революционное преобразование.

И развитие организационной культуры можно описать как последовательный процесс по совершенствованию материальных и духовных элементов предприятия, характеризующих его культуру. При этом развитие организационной культуры предполагает:

- 1) усложнение взаимосвязей элементов организационной культуры как системы;
- 2) улучшение адаптированности фирмы к изменениям внешней среды;
- 3) увеличение масштабов организационной культуры как явления;
- 4) повышение эффективности деятельности предприятия как результат качественного улучшения организационной культуры;
- 5) социальный прогресс во внутрифирменном менеджменте как результат развития ценностей, ритуалов, норм, коммуникационных процессов на предприятии.

Е.Н. Плужнова выделяет последовательность действий по развитию организационной культуры, где на первом этапе осуществляется постановка целей по развитию организационной культуры. [12] На втором этапе проводится анализ уже существующей в компании организационной культуры. Создаваемая же вновь организация на этом этапе рассматривает характеристики и типы организационных культур ведущих компаний в отрасли с целью их возможного последующего заимствования и адаптации в своих условиях. На третьем этапе проводится разработка программы действий по совершенствованию организационной культуры. Четвертый этап предполагает реализацию программы действий, где осуществляется согласование планируемых мероприятий со всеми участниками процесса её реализации, внедрение разработанных мероприятий в практику организации, контроль и координация действий. При этом предполагается, что специалистами предприятия происходит постоянное фиксирование промежуточных результатов, исследование реакции сотрудников на нововведения. На следующем этапе происходит закрепление и распространение организационной культуры путем институционализации разработанных и принятых элементов культуры. Это означает закрепление, регламентацию и использование найденных решений в качестве формы, аспекта деятельности организаций, подразделений, должностных лиц.

При этом могут использоваться разные инструменты и способы для реализации программы развития организационной культуры, особое место среди которых занимают корпоративные мероприятия.

В слове русского языка понятие «мероприятие» трактуется как совокупность действий, деятельность, направленная на решение общественно-значимой задачи. А слово «корпоративный» определяется как связанный с корпорацией; свойственный корпорации, характерный для нее; замкнутый пределами корпорации. [15]

Исходя из этого, Т.Ю. Базаров и Т.Л. Еремина определяют корпоративные мероприятия как любые акции и внутрикорпоративные события. [1; 405]

Как показывает анализ научно-практической литературы, термин «корпоративное мероприятие» стал использоваться последние двадцать лет. До этого на советских предприятиях предпочитали использовать дефиницию «культурно-массовое мероприятие», организацией которых занимались работники кадровых служб, культмассовики, представители профсоюзных комитетов организаций.

В мировой бизнес-практике уже около тридцати лет активными темпами развивается «eventmanagement» (событийный менеджмент), представляющий собой полный комплекс мероприятий по созданию корпоративных и массовых событийных акций. На сегодняшний день в нашей стране eventmanagement – это один из самых динамично развивающихся видов деятельности в сфере услуг. Количество фирм, оказывающих услуги eventmanagement, увеличивается активными темпами, а корпоративные мероприятия приобретают всё новые формы выражения организационных ценностей.

Анализ тенденций отечественного рынка услуг по проведению корпоративных мероприятий показывает, что число независимых event-агентств растёт; агентства ведут конкурентную борьбу за клиентов, используя как инструменты ценовой войны, так и расширяя спектр оказываемых услуг; появляются агентства, занимающиеся обучением в области подготовки и проведения корпоративных мероприятий.

При этом с английского языка слово «event» переводится как событие, мероприятие, церемония или шоу, поэтому зачастую на практике корпоративные мероприятия обозначают как event-мероприятия или «ивенты». Специалистов по планированию, организации и проведению event-проектов, являющихся экспертом в творческих, технических и организационных вопросах событийного менеджмента, иногда называют «ивенторами» или «event-менеджерами», при этом нередко используется термин «аниматор».

Но, несмотря на творческую составляющую, корпоративное мероприятие необходимо рассматривать как строго регламентированную акцию, проводимую для сотрудников фирмы, направленную на развитие организационной культуры, организуемую в конкретном месте в запланированное время, для выполнения миссии компании. [3; 54] Особенностью корпоративного мероприятия является то, что эта акция (event), проводимая для персонала, должна не только развивать организационную культуру фирмы, но и способствовать развитию профессиональных компетенций сотрудников и улучшать психологический климат внутри предприятия. При этом целевыми аудиториями корпоративных мероприятий могут быть не только работники организации, но и ее партнеры (поставщики, клиенты, торговые посредники и др.). А субъектом корпоративного мероприятия должно выступать руководство предприятия в лице оргкомитета акции, ставящее перед собой целью развитие организационной культуры компании.

Анализ научно-практической литературы показал, что если процессу развития организационной культуры уделено исследователями достаточно много внимания, то описанию процесса подготовки корпоративного мероприятия в экономических исследованиях посвящено мало работ. Так, было выявлено два основных подхода к разработке корпоративных мероприятий.

Первый подход описывает О.Я. Гейхман, согласно которому процесс организации и проведения корпоративного мероприятия включает этапы: возникновение идеи мероприятия, определение целевых участников, сметы и целей, выбор места прове-

дения и исполнителей, проведение мероприятия и оценка результатов.[7; 10-21]

Второй подход характерен для представителей бизнес-практики и предполагает определение потребности в корпоративном мероприятии, выявление состава участников, определение общей суммы затрат, выбор анимационного агентства для его проведения, контроль за выполнением исполнителем работ по проведению мероприятия.[4]

По нашему мнению разработку корпоративного мероприятия необходимо рассматривать как процесс последовательных этапов, направленных на создание программы мероприятия, ее реализации и оценки достигнутых результатов. Данный процесс должен начинаться с определения целей, на достижение которых направлено корпоративное мероприятие.

Цели корпоративного мероприятия могут быть нескольких видов: социальные (например, усиление сплоченности трудового коллектива, улучшение психологического климата внутри компании и т.п.), экономические (рост производительности труда, повышение продаж и др.); коммуникативные (улучшение коммуникационных и документационных потоков по вертикали и горизонтали внутри фирмы и с ее контрагентами), поведенческие (рост числа действующих сотрудников, длительный период времени работающих на предприятии, активизация деятельности наставников, усиление инновационности и творчества работников и др.). При формулировании целей необходимо соблюдать SMART-принципы, чтобы каждая цель была достижима, реалистична, конкретна, ориентирована во времени и вписывалась в общую систему целеполагания организации. Цели корпоративного мероприятия обуславливаются также характеристиками целевой аудитории, на которую оно должно быть направлено.

Определение профиля целевой аудитории предполагает описание участников корпоративного мероприятия по их возрастной и квалификационной характеристикам, социально-экономическому статусу и ролям в трудовом коллективе, культурным ценностям и вероисповеданиям, психотипам личностей и другим критериям. Наличие четкого профиля целевой аудитории позволяет разработать сценарный план мероприятия, максимально соответствующий желаниям и ценностям участников корпоратива.

После определения целей корпоративного мероприятия и выбора целевой аудитории необходимо определиться с общим размером плановых расходов на мероприятие. Методы формирования подобного бюджета могут быть разные: 1) сумма может определяться, исходя из имеющихся средств предприятия и выделяться «по остаточному принципу» после покрытия всех других обязательных расходов фирмы; 2) сумма может быть фиксированной на протяжении нескольких лет; 3) сумма может формироваться с ориентацией на конкурента (по принципу: «Мы тратим на корпоратив столько же, сколько наш конкурент N»); 4) размер бюджета может определяться в зависимости от целей корпоративного мероприятия.

После данного этапа следует творческая стадия процесса планирования корпоративного мероприятия – определяются место, дата, время проведения мероприятия, его формат, формируется оргкомитет и подготавливается соответствующий сценарий мероприятия. При выборе дня проведения корпоративного мероприятия следует учитывать значимость определенной календарной даты (например, дата Дня рождения организации), возможность ее совпадения с рабочим или выходным днем, государственным или профессиональным праздником. Целесообразно рассмотреть варианты распределения этапов

мероприятия в течение целой тематической событийной недели внутри фирмы (например, «Неделя эффективных межличностных коммуникаций»). Также от профиля целевой аудитории и графика сменности работы предприятия будет зависеть выбор времени проведения мероприятия – в вечернее или дневное время, с возможностью сокращения рабочего времени либо путем использования определенной трудовой смены.

Важнейшим этапом разработки корпоративного мероприятия является определение состава, структуры и численности организационного комитета, распределение прав, обязанностей и полномочий его участников. При этом целесообразно продумать систему мотивации работников, задействованных в организации и проведении корпоративного мероприятия. В структуре оргкомитета необходимо выделить председателя комитета (лицо, несущее ответственность за мероприятие и принимающее основные управленческие решения по корпоративу), определить заместителя председателя оргкомитета, разделить функции и полномочия между лицами, выполняющими организационную, техническую, в том числе документационную, работу и реализующими творческую деятельность.

Эффект от корпоративного мероприятия во многом обуславливается его форматом и сценарным планом. По формату корпоративные мероприятия могут представлять собой обучающие занятия (в том числе тренинги, мастер-классы и т.п.), спортивные программы (День здоровья, совместное посещение бассейна, спортивные соревнования между подразделениями и с другими компаниями, и др.), программы патриотической направленности (Дни семейного развития культурных традиций, участие в демонстрации на 1 мая или акции «Бессмертный полк» на 9 мая, организация силами трудового коллектива концерта для ветеранов труда и войны, создание внутриорганизационного музея и др.), событийные культурно-массовые мероприятия, приуроченные к празднованию Нового года, 23 февраля, 8 марта и т.п., профессиональные программы и курсы, направленные на повышение роста производительности труда и профессиональное развитие работников, имиджевые мероприятия – нацеленные на формирование позитивного внутреннего имиджа организации в сознании представителей трудового коллектива.

Выборанный формат и тематическая направленность обуславливают сценарий корпоративного мероприятия, который может выстраиваться в одной из следующих форм: 1) диалог ведущих, рассуждающих о какой-то идее, проблеме, истории, событии, используя для обоснования своей точки зрения соответствующие концертные номера, игры, конкурсы, выступления работников фирмы; 2) повествование о событии или истории в форме сказки, эпоса, басни, документационного сюжета или даже поэмы; 3) конкурс, соревнование или игра среди участников; 4) квест, маршрут-путешествие и т.д. При этом с целью развития организационной культуры необходимо максимально использовать при создании сценария имеющийся творческий потенциал трудового коллектива (умение сочинять стихи, исполнять концертные номера, создавать фото и видеосюжеты, и др.). Но все креативные идеи должны соответствовать тематической направленности и способствовать достижению поставленных перед мероприятием целей.

После создания сценария и определения всех требующихся для его реализации вспомогательных материалов и ресурсов, необходимо уточнить бюджет мероприятия путем калькуляции всех расходов по статьям затрат.

Также следует уделить соответствующее внимание документационному оформлению проведения корпоративного мероприятия. Так, необходимо создать ряд организационных документов, например, «положение о мероприятии», в котором указываются цель, задачи мероприятия, функции и полномочия оргкомитета, его структура. Из распорядительных документов особое значение имеет «распоряжение / приказ о структуре и составе оргкомитета: «поощрении его участников», «бюджете расходов на мероприятие и источниках финансирования», и др.

Как результат, вся работа по проведению корпоративного мероприятия будет четко регламентирована, будут определены все ответственные лица и направления расходов, после чего можно осуществлять реализацию корпоративного мероприятия согласно утвержденному плану.

После проведения мероприятия необходимо провести анализ степени достижения целей, поставленных при планировании корпоратива. Для этого могут быть использованы различные социологические методики: массовые опросы сотрудников предприятия и глубинное интервью, наблюдения, фокус-группы, метод экспертных оценок и др.

При этом необходимо учитывать, что результаты от корпоративного мероприятия по развитию организационной культуры могут проявиться не сразу, а будут постепенно проявляться в улучшении взаимоотношений сотрудников и укреплении организационных ценностей. Причём желательно, чтобы разные корпоративные мероприятия последовательно и планомерно развивали ценностные ориентации сотрудников предприятия, способствуя выполнению миссии организации в долгосрочной перспективе.

Библиографический список

1. Базаров Т. Ю., Еремина Т. Л. Управление персоналом. – М.: ЮНИТИ, 2001. – С. 405.
2. Баландина Т., Быченко Ю.. Совершенствование организационной культуры на российских предприятиях // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – №10. – С.79.
3. Белокопытова Н.Г., Куликова Е.В. Управленческие аспекты формирования имиджа организации. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – 74с.
4. Бен'ковская С. Профессиональный праздник для молодых сотрудников //Справочник по управлению персоналом. – 2012. – №8, 2012 // Режим доступа: <http://www.pro-personal.ru/journal/870/460106/>
5. Великорежданова С.В. Корпоратив как средство формирования лояльности //Справочник кадровика. – 2012. – №3 //Режим доступа: <http://www.pro-personal.ru/journal/795/>
6. Виханский О.С., Наумов А.И.. Менеджмент. – 3-е изд. – М.: Экономика, 2003. – С.421.
7. Гойхман О.Я. Организация и проведение мероприятий: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2008. – с.10-21.
8. Иванова Т.Ю., В.И. Приходько. Теория организации. – М.: Кнорус, 2006. – С. 337.
9. Коновалова В.Г., Митрофанова Е.А. Управление персоналом. – М.: Центр маркетинговых исследований и менеджмента, 2007. – С.144.
10. Курбанова М.Б., Магура М.И. Современные персонал-технологии. – М.: Журнал «Управление персоналом», 2003.
11. Мясоевдова Т.Г., Малышева Н.И. Организационная культура российских корпораций // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – №3. – С.143.
12. Плужнова Е.Н. Технология формирования организационной культуры // ГОУ ВПО «Воронежский государственный технический университет», 2008. – Режим доступа: <http://www.elibrary.ru>.
13. Рогожин С.В. Теория организации. – М.: Экзамен, 2003. – С. 269.
14. Шуванов В.И. Социальная психология управления. – М.: Юнити-Дана, 2009. – С.290.
15. Электронный толковый словарь. Режим доступа: <http://www.rulib.info/word/korporativnyj.html>.

References

1. Bazarov T. Yu., Eremina T. L. Upravlenie personalom. – M.: YUNITI, 2001. – S. 405.
2. Balandina T., Bychenko YU.. Sovershenstvovanie organizacionnoj kul'tury na rossijskikh predpriyatiyah // Problemy teorii i praktiki upravleniya. – 2007. – №10. – S.79.
3. Belokopytova N.G., Kulikova E.V. Upravlencheskie aspekty formirovaniya imidzha organizacii. – Ul'yanovsk: UlGTU, 2012. – 74s.
4. Ben'kovskaya S. Professional'nyj prazdnik dlya molodyh sotrudnikov //Spravochnik po upravleniyu personalom. – 2012. – №8, 2012 // Rezhim dostupa: <http://www.pro-personal.ru/journal/870/460106/>
5. Velikoredchanina S.V. Korporativ kak sredstvo formirovaniya loy'alnosti //Spravochnik kadrovika. – 2012. – №3 //Rezhim dostupa: <http://www.pro-personal.ru/journal/795/>
6. Vihanskij O.S., Naumov A.I.. Menedzhment. – 3-e izd. – M.: Ekonomist", 2003. – S.421.
7. Gojhman O.YA. Organizaciya i provedenie meropriyatij: uchebnoe posobie. – M.: INFRA-M, 2008. – s.10-21.
8. Ivanova T.YU., V.I. Prihod'ko. Teoriya organizacii. – M.: Knorus, 2006. – S. 337.
9. Konovalova V.G., Mitrofanova E.A. Upravlenie personalom. – M.: Centr marketingovyh issledovantj i menedzhmenta, 2007. – S.144.
10. Kurbanova M.B., Magura M.I. Sovremennye personal-tehnologii. – M.: Zhurnal «Upravlenie personalom», 2003.
11. Mjasoevodova T.G., Malysheva N.I. Organizacionnaya kul'tura rossijskikh korporacij // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. – 2009. – №3. – S.143.
12. Pluzhnova E.N. Tekhnologiya formirovaniya organizacionnoj kul'tury // GOU VPO «Voronezhskij gosudarstvennyj tekhnicheskij universitet», 2008. – Rezhim dostupa: <http://www.elibrary.ru>.
13. Rogozhin S.V. Teoriya organizacii. – M.: EHKzamen, 2003. – S. 269.
14. Shuvanov V.I. Social'naya psihologiya upravleniya. – M.: Yuniti-Dana, 2009. – S.290.
15. EHlektronnyj tolkovyj slovar'. Rezhim dostupa: <http://www.rulib.info/word/korporativnyj.html>.

ВОЗМОЖНОСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ПРИ СОЗДАНИИ РЕКЛАМНЫХ СООБЩЕНИЙ

Белокопытова Н.Г., к.э.н., доцент, Ульяновский государственный университет
Дмитриева А.О., Ульяновский государственный университет
Елькина И.С., Ульяновский государственный университет

Аннотация: Статья раскрывает возможности использования отечественными маркетологами и рекламистами методических приемов маркетинговых исследований при создании рекламных сообщений с целью более точного соответствия рекламных идей характеристикам и требованиям целевой клиентуры с учетом меняющихся условий конкурентной среды и тенденций развития рекламных технологий в глобальной экономике. Предлагаемые методики были апробированы при рекламировании торговых марок и товаров ряда организаций Ульяновской области и показали свою результативность при использовании в современных экономических условиях.

Ключевые слова: рекламное сообщение; генерация и оценка рекламной идеи; методические приемы маркетинговых исследований, используемые при создании рекламы.

Abstract: The article reveals the possibility of using domestic marketers and advertisers techniques of marketing research in creating advertising messages for a more exact match advertising ideas the characteristics and requirements of the target clientele, given the changing environment the competitor environment and trends of development of advertising technologies in the global economy. The proposed methodology was tested in the promotion of brands and products of several organizations of the Ulyanovsk region and has shown its effectiveness when used in modern economic conditions.

Keywords: the advertising message, the creating advertising ideas, the choice of the advertising message, the methods of marketing research to create advertising messages.

Разработке рекламных кампаний организации сегодня посвящено много публикаций и исследований, как российских, так и зарубежных авторов, которые подробно описывают сущность рекламы, дают её классификации, выделяют рекламные функции, определяют методы бюджетирования рекламных кампаний и приемы оценки эффективности от рекламирования. В тоже время практикующие маркетологи и рекламисты сталкиваются с недостатком методических приемов при создании рекламных сообщений, применяя при разработке которых свой творческий потенциал либо прибегая к помощи сторонних рекламно-информационных агентств, что обосновывает важность развития методологии разработки рекламных сообщений в современных условиях.

Среди публикаций маркетинговой направленности существует четыре основных подхода, описывающих сущность рекламы. Первый подход основывается на коммерческой функции рекламы, подчеркивая направленность рекламирования на продвижение на клиентурном рынке товаров, работ, услуг, торговых марок. Второй подход - коммуникационный, где реклама рассматривается как одна из разновидностей маркетинговых коммуникаций неличного характера, осуществляемая на платной основе от имени соответствующего рекламодателя с целью передачи определенной маркетинговой информации от отправителя к получателю. В третьем, поведенческо-психологическом подходе реклама описывается как инструмент воздействия на поведение и сознание целевой аудитории, предназначенный для вызова определенных поведенческих реакций, психологических состояний и мнений со стороны рекламополучателя. Четвертый подход - интегрированный, учитывающий достоинства предыдущих трёх подходов и обосновывающий необходимость одновременного учёта при разработке рекламных сообщений нескольких ролей рекламы - коммуникационной, поведенческо-психологической и коммерческой. Именно в рамках данного подхода видится целесообразным использовать маркетинговые исследования при создании рекламных сообщений. [1; 180]

Изучение современной экономической литературы маркетинговой направленности показывает, что если сущности рекламы, описанию её классификаций и функций уделяется много внимания со сторо-

ны исследователей и учёных, то рассмотрение содержания рекламного сообщения гораздо реже является предметом научно-практических исследований. В этой связи видится возможным рассмотреть сущность рекламного сообщения, исходя из следующих четырех положений: во-первых, рекламное сообщение - это информационный носитель маркетинговой информации, передаваемой рекламодателем рекламополучателю; во-вторых, это набор определенных символов, знаков, слов, фраз или звуков, нацеленных воздействовать на поведенческое поведение и сознание целевой аудитории; в-третьих, это результат творческой и аналитической маркетинговой работы предприятия или его контрагента-специалиста в области рекламных услуг; наконец, рекламное сообщение - это предмет эстетики и современного искусства, технологические способы выражения и распространения которого развиваются на сегодняшний день огромными темпами, как в России, так и за рубежом.

Как же создавать эффективные рекламные сообщения, способствующие достижению маркетинговых целей фирмы? Для решения этой задачи необходимо учитывать, что любое рекламное сообщение имеет ряд характеристик: стиль, формат, слова и тон.

Стиль рекламного сообщения предполагает сценарную идею обращения к целевой аудитории, которая может представлять собой бытовую сцену потребления рекламируемого товара, подчеркивать соответствие торговой марки и образа жизни рекламополучателя, создавать вокруг объекта рекламы настроение фантазийности или сказочности. Кроме того, исходя из стилистики рекламного сообщения, в нём может использоваться олицетворение торговой марки либо могут подчеркиваться научно-технические достижения компании-реklamодателя. Также стиль рекламного сообщения может характеризоваться музыкальными элементами, используемыми для привлечения внимания к рекламе и повышению её запоминаемости. Либо в рекламном сообщении может быть использовано какое-либо лицо, заслуживающее доверия целевой аудитории, для передачи последним своего компетентного мнения в области потребления товара, торговой марки или услуги.

По формату рекламное сообщение дифференцируется при помощи таких технических характери-

стик, как размер запечатываемой площади, количество используемых цветов, тираж, длительность сообщения и др. [3; 183]. Причём в зависимости от вида рекламного носителя (наружная, телевизионная, печатная и т.п. реклама) формат будет иметь различные черты для описания. И ускорение научно-технического прогресса делает выбор формата рекламного сообщения всё более богатым и в тоже время всё более сложным ввиду возрастающих технологических возможностей рекламной индустрии.

Словесные обороты, используемые в рекламном сообщении, могут проявляться в нескольких вариациях: в виде новостной информации, повествования, вопроса, команды к действию либо в форме предложения товара или торговой марки как способа решения проблемы потребителя.

Тон рекламного сообщения аналогично его формату резко дифференцирован в условиях современных технологий и даёт огромное поле для творчества рекламодателя.

Но как генерировать идею рекламного сообщения? И как выбирать из нескольких рекламных идей заведомо успешную? Ответ на данные вопросы кроется в возможностях использования маркетинговых исследований при создании рекламных сообщений.

Маркетинговое исследование, как правило, рассматривается, как целенаправленный процесс по сбору, обработке, изучению и анализу первичной или вторичной маркетинговой информации, предполагающий использование социологических методик и приёмов математической статистики для разрешения определённой маркетинговой проблемы. Инструментарий маркетинговых исследований при этом огромен и включает, как коллективные, так и индивидуальные методики. Умение квалифицированно использовать и комбинировать различные методические приёмы маркетинговых исследований является важнейшим неосознанным источником конкурентных преимуществ современной организации. [2; 192]. Соответственно, при генерировании идей рекламных сообщений видится возможным использование таких приёмов, как метод мозгового штурма, метод экспертных оценок, метод рейтинговой классификации, опрос.

Так, например, при методе мозгового штурма, выбрав группу экспертов-генераторов идей, в соответствии с тематической направленностью необходимо высказывать и фиксировать любые идеи и творческие предложения по содержанию рекламного сообщения. Если генерация идей «с чистого листа» осложнена и продвигается низкими темпами, то на стадии генерации идей рекламного сообщения, в дополнение к методу мозгового штурма можно использовать ассоциативные методики, когда экспертам-генераторам идей предлагается создать ассоциативный ряд с характеристиками планируемого к рекламированию товара либо особенностями потребления или производства данного продукта. Также возможен обратный подход: когда для генерации идеи рекламного сообщения используются образы, словесные обороты, являющиеся в ассоциативном ряду обратными по сравнению с рекламой товаров конкурентов.

После генерации идей, используя в качестве ограничивающих факторов анализа информации о товарах и рекламе марок-конкурентов, учитывая требования ФЗ «О рекламе», обращая пристальное внимание на профиль целевой аудитории рекламополучателей, необходимо выделить и зафиксировать все возможные недостатки выработанных идей путем их критики. А в дальнейшем, зная слабые стороны предложенных идей, выделять их достоинства, пытаться объективно защищать сгенерированные идеи рекламных сообщений. Как результат, рекламодатель получит перечень идей рекламных

сообщений с чётким описанием их сильных и слабых сторон. Тогда может возникнуть необходимость выбора лучшей идеи из числа имеющихся. Для решения подобной задачи можно использовать метод экспертных оценок. В данном случае результат выбора рекламных сообщений во многом будет зависеть от состава экспертной группы и используемых критериев оценки.

Видится целесообразным проводить оценку идей рекламных сообщений последовательно в нескольких экспертных группах. Во-первых, перечень рекламных идей, подлежащий оценке, целесообразно представить на экспертизу специалистам рекламной индустрии – профессиональным дизайнерам, звукооператорам, видеорежиссерам, мультипликаторам, работникам типографий или рекламно-информационных агентств. Используя их профессиональные знания, можно ограничить перечень имеющихся альтернатив рекламных сообщений, ориентируясь на технический формат и возможности рекламы, ограничиваясь, таким образом, ещё и финансовыми характеристиками возможной рекламы. Степень же восприимчивости рекламного сообщения и его соответствия ожиданиям потребителей позволит оценить экспертная группа из представителей клиентурного рынка, которая не только отразит свои предпочтения, но и позволит выявить неприятные или неподходящие для клиентуры рекламные идеи. Следует отметить, что немаловажной экспертной группой при выборе идеи рекламного сообщения может являться в современных российских условиях собственник предприятия либо его топ-менеджеры. На практике в России зачастую именно мнение руководителя или собственника фирмы является основополагающим при выборе идеи рекламного сообщения, при этом данное мнение не всегда является компетентным. И ознакомление руководителей и собственников с предварительными результатами оценки идей рекламных сообщений представителями рекламной индустрии и целевой клиентуры могут способствовать более объективному выбору рекламной идеи. При этом в результате экспертных оценок может быть высоко оценена не одна, а несколько идей рекламных сообщений. В таком случае целесообразно прибегнуть к методу письменного опроса для выстраивания рейтинговой оценки имеющихся рекламных идей.

Экономию и быстроту проведения в данном случае может обеспечить интернет-опрос среди контактных аудиторий, являющихся пользователями официального сайта компании-рекламодателя либо членами соответствующей контактной группы в социальных сетях. В этом случае участникам опроса предлагается провести рейтинговую классификацию предложенных рекламных идей, выбрав, например, три наиболее предпочтительные идеи либо расположив их по мере убывания предпочтительности. В случае использования анкеты как инструментария маркетингового исследования, в ней целесообразно использовать и закрытые, и открытые вопросы. Причём среди закрытых вопросов могут использоваться и альтернативные, и шкалирующие. Но анкета не должна быть слишком объёмной и информативной, чтобы не увеличить временные расходы на сбор и обработку информации.

Как результат, последовательное соединение нескольких методических приёмов в рамках маркетингового исследования будет способствовать сокращению числа имеющихся идей рекламных сообщений и выделению наиболее предпочтительных для производства и распространения среди целевой аудитории получателей рекламы. При этом рекомендуется те рекламные идеи, которые успешно прошли многие оценочные стадии, но не набрали максимальные оценки, хранить в маркетинговом

архиве организации с целью возможного дальнейшего использования в рамках какой-либо иной рекламной кампании.

Практический опыт применения представленного выше подхода был апробирован на примере создания нескольких рекламных кампаний для организаций Ульяновской области Приволжского федерального округа. В частности, метод мозгового штурма, ассоциативные методики и последовательные экспертные оценки были применены для создания марки и фирменного стиля розничной торговой сети магазинов «Парижанка» в городе Ульяновске, когда при создании рекламных сообщений изучалось и

мнение потенциальной целевой клиентуры, и представителей рекламной индустрии, и специалистов в области методологии маркетинга. Данный подход способствовал росту известности и запоминаемости торговой марки фирмы. Также представленный выше подход был успешно использован в рамках ребрендинга Ульяновского хладокомбината при создании торговой марки «Морозкино», что позволило повысить уровень продаж продукции предприятия, освоить новые клиентурные рынки и обеспечить требуемый уровень известности среди целевой аудитории рекламополучателей.

Библиографический список

1. Белокопытова Н.Г., Дмитриева А.О. Этапы разработки рекламной кампании // Студенческая наука XXI века: материалы XI Международной студенческой научно-практической конференции. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – №4 (11). – 220с. – с.179-183.
2. Белокопытова Н.Г. Конкурентные преимущества как основа стратегии организации // Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография /Под общ.ред. С.С. Чернова. – Книга 6. – Новосибирск: ЦРНС, 2009. – 345с. – С.189-198.
3. Белокопытова Н.Г. Рекламная сувенирная продукция как инструмент маркетинговых коммуникаций фирмы // Проблемы обеспечения конкурентоспособности социально-экономических систем: монография / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Книга 2. Новосибирск: ЦРНС, 2009. – С.178-187.

References

1. Belokopytova N.G., Dmitrieva A.O. Etapy razrabotki reklamnoj kampanii // Studencheskaya nauka XXI veka: materialy XI Mezhdunarodnoj studencheskoj nauchno-prakticheskoj konferencii. – Cheboksary: CNS «Interaktiv plus», 2016. – №4 (11). – 220s. – s.179-183.
2. Belokopytova N.G. Konkurentnye preimushchestva kak osnova strategii organizacii // Problemy ehkonomiki i upravleniya predpriyatiyami, otraslyami, kompleksami: monografiya /Pod obshch.red. S.S. Chernova. – Kniga 6. – Novosibirsk: CRNS, 2009. – 345s. – S.189-198.
3. Belokopytova N.G. Reklamnaya suvenirnaya produkciya kak instrument marketingovyh kommunikacij firmy // Problemy obespecheniya konkurentosposobnosti social'no-ehkonomicheskikh sistem: monografiya / Pod obshch. red. S.S. Chernova. – Kniga 2. Novosibirsk: CRNS, 2009. – S.178-187.

СОЦИАЛЬНО-КОММУНИКАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА: ХАРАКТЕРИСТИКА, МЕСТО И ЗНАЧЕНИЕ В ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОРОДА

Бикмухаметов И.Х., к.ф.-м.н., доцент, Финансовый университет при Правительстве РФ, Уфимский филиал

Аннотация: В данной статье введено понятие социально-коммуникационной инфраструктуры, рассмотрена ее роль в обеспечении эффективной работы городской системы. Проведена также классификация объектов данной инфраструктуры.

Ключевые слова: социальная инфраструктура; социально-коммуникационная инфраструктура; классификация объектов; информационная инфраструктура.

Abstract: This article introduces the concept of social and communication infrastructure, its role in ensuring the effective operation of the urban system. Classification of objects of this infrastructure was also carried out.

Keywords: social infrastructure; social and communication infrastructure; classification of objects; information infrastructure.

Известно, что социально-экономическое развитие любой городской системы существенно зависит от эффективной работы муниципальных органов власти, привлекательности инвестиционной сферы и условий, созданных для развития малого предпринимательства.

Целью всех этих векторов развития является улучшение благосостояния населения, что определяется помимо экономических показателей, таких как доходы населения, уровень безработицы, оплата труда, конкурентоспособность и т.д., состоянием всей инфраструктуры жизнеобеспечения и жизнедеятельности человека.

В последние годы наблюдается возрастающая роль и значение социальной инфраструктуры для социально-экономического развития города. Под социальной инфраструктурой подразумеваем «устойчивую сеть объектов и каналов, создающих и обеспечивающих условия для рациональной организации основных видов деятельности человека – трудовой, социально-политической, культурно-образовательной, социально-коммуникационной и семейно-бытовой» [1].

Подчеркнем, что по каналам социальной инфраструктуры «текут», передаются и предоставляются не разовые, а развитые, непрерывные по времени и «устоявшиеся» услуги. Спектр инфраструктурных услуг достаточно широк: транспортные, информационные, консультационные, медицинские, образовательные, бытовые, управленческие и другие услуги.

Если рассмотреть семантику термина, то социальная инфраструктура определяется как подструктура, подсистема более крупного, более сложного образования, в данном случае города, как социально-экономической системы.

В связи с этим можно утверждать, что, во-первых, социальная инфраструктура как каркас, скелет оказывает непосредственное, причем активное воздействие на функционирование и развитие самой социально-экономической системы.

Во-вторых, она как система кровеносных сосудов играет ключевую роль в обеспечении процессов в сфере обращения в социально-экономической системе.

В-третьих, социальная инфраструктура, являясь элементом социально-экономической системы, реализует и обслуживает процессы взаимодействия между другими элементами.

Социальная инфраструктура как самостоятельная система оформилась с утверждением рыночных отношений, изменилась ее место и роль в городской системе. Выделение социальной инфраструктуры объективно обусловлено возросшими материальными, социальными и духовными потребностями населения, созданием условий для социального воспро-

изводства работника, роста его квалификации, культурного уровня и укрепления здоровья.

Правильно отмечено в работе [2], что «благополучие людей – главное в жизнедеятельности общества, суть, цель и конечный результат его функционирования. Если же преобразования не учитывают этой взаимосвязи, то все усилия и материальные затраты окажутся ненужными». Нельзя не согласиться и с другим утверждением, что именно «человек с его способностями и устремлениями – главная движущая сила развития, в том числе экономического» [3].

Роль социальной инфраструктуры в городской системе проявляется в наличии определенной цели, направленной на эффективное функционирование экономики города и обеспечение ее социально-экономического развития.

Муниципальные органы власти должны решать задачи оптимального размещения инфраструктурных объектов, регулирования в некоторой степени объема и спектра предоставляемых услуг, а также контроля качества этих услуг. Кроме того, им необходимо следить за тем, чтобы на том или ином участке инфраструктурных каналов не образовались тромбы. В условиях сильной изношенности каналов передачи, непрерывность транспортировки некоторых услуг, например энерго, тепло и водоснабжения является архиважной задачей.

Одним из необходимых условий устойчивого социально – экономического развития современного города является наличие успешно функционирующей подсистемы социальной инфраструктуры – социально-коммуникационной инфраструктуры.

Под ней мы понимаем устойчивую сеть объектов и каналов приема, передачи и распространения информационных потоков с использованием информационных и коммуникационных технологий для удовлетворения потребностей и интересов социальных субъектов.

В соответствии с приведенным определением, к основным объектам социально-коммуникационной инфраструктуры, по нашему мнению, следует отнести:

- средства массовой информации (телевидения, радио, пресса, кино);
- городская телефонная станция и соответствующие службы;
- федеральная почтовая связь (почтамт, отделения почтовой связи);
- справочно-информационные службы (горсправка, адресное бюро, службы 01, 02, 03, 04, 07, биржа труда, и т.д.);
- информационно-коммуникационные центры, в т.ч. операторы мобильной связи и т.д.;
- сеть Интернет;

- информационно-аналитические центры (Госкомстат, аналитические отделы и т.д.);
- информационно-консалтинговые, рекламные и PR-агентства;
- сеть организаций, создающих и реализующих информационные и программные продукты.

К сожалению, данная классификация объектов инфраструктуры несовершенна, по крайней мере, по трем причинам. Во-первых, по функциональному предназначению ряд объектов инфраструктурного комплекса оказывают сходные, а в некоторых случаях даже одни и те же социально-информационные услуги. Поэтому провести точную грань объектов инфраструктуры в некоторых случаях бывает весьма затруднительно.

Во-вторых, по удельному весу предлагаемых и востребованных услуг некоторые объекты невозможно расположить даже на одной плоскости или в одном уровне. В-третьих, появление новых видов социально-информационных услуг или трансформация тех, или иных услуг может привести к существенному изменению приведенной классификации объектов социально-коммуникационной инфраструктуры.

Что касается каналов социально-коммуникационной инфраструктуры, то их можно разбить по направлению движения информацион-

ных потоков на каналы одностороннего и двустороннего действия. Например, социальная информация по каналам СМИ передается только в одну сторону. Попытки некоторых каналов телевидения проводить социологические опросы населения нельзя принимать в расчет в силу большой погрешности получаемых результатов. Еще одна классификация каналов состоит в том, что по способу передаче информации в виде звука и (или) изображения их можно разбить на аудио каналы, видео каналы и аудио видео каналы.

Коммуникационные каналы, по которым осуществляется прием и передача информации, играют значительную роль в сфере социально-экономических отношений современного общества. Как отмечают многие специалисты, без коммуникаций в настоящее время невозможно существование социума, как такового, поскольку они пронизывают все стороны жизни общества. Более того, по мнению американского философа Д. Дью, «общество не только продолжает существовать в результате передачи сообщений, коммуникаций, но и, можно сказать, оно существует в самих передачах, коммуникациях» [4].

Принципиальную модель социально-коммуникационной инфраструктуры можно представить в виде следующей схемы.

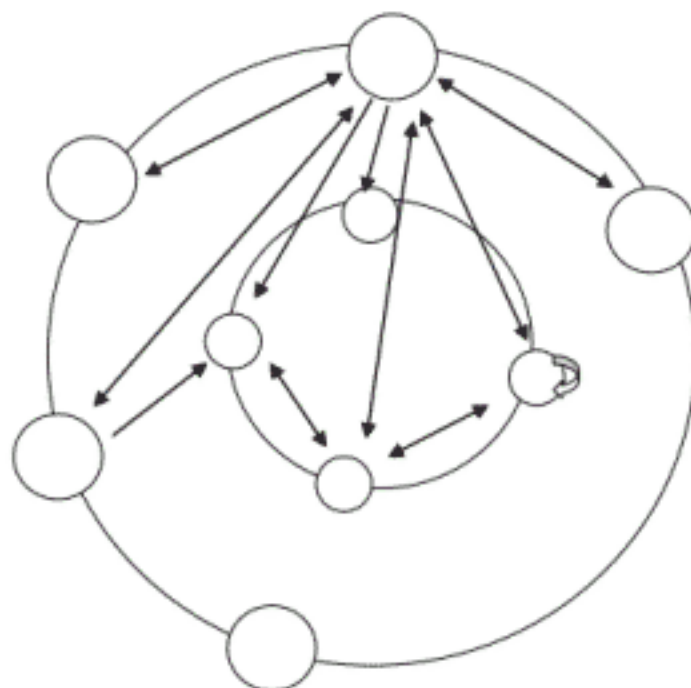


Рисунок 1 - Принципиальная модель социально-коммуникационной инфраструктуры

Круги, расположенные на внешней орбите, представляют собой объекты рассматриваемой инфраструктуры, а малые круги на внутренней орбите олицетворяют сеть пользователей социально-информационных услуг (население, предприятия, органы власти и управления и т. д.). Каналы информационных потоков указаны в виде отрезков со стрелками на концах. Стрелки между малыми кругами означают, что возможна передача и прием социальной информации на бытовом уровне.

В приведенной схеме также подразумевается следующая линейная модель последовательной передачи информации по каналам:

Объект = Объект ⇒ Пользователь.

Социально-коммуникационная инфраструктура современной рыночной экономики имеет некоторые определенные свойства, присущие только ей. Незначительная материалоемкость и ресурсоемкость данной инфраструктуры выгодно отличает ее от других компонент социальной инфраструктуры. Далее, высокие темпы ее развития обеспечиваются быстрыми темпами внедрения информационно-коммуникационных технологий во все сферы городского хозяйства. Следующей важной особенностью является высокий мультипликативный эффект от информационно-коммуникационного обеспечения взаимосвязей между сферами деятельности, организационными структурами, институтами, обеспечивающими функционирование рыночного механизма

и непрерывность воспроизводственного процесса. Использование современных информационных технологий приводит к переходу на качественно новый уровень общения, трансформации и доставки информации, создаваемой и используемой в рамках процессов функционирования рыночной экономики.

Необходимо отметить, что рассматриваемая в научной литературе информационная инфраструктура (см., например, [5], [6]) не может быть отождествлена с социально-коммуникационной инфраструктурой. Основное отличие на наш взгляд состоит в том, что в последней инфраструктуре упор делается на циркуляцию социальной информации. Другими словами, здесь могут быть рассмотрены такие информационные потоки, как межличностное неформальное общение и непосредственный социальный опыт индивида [7]. Вообще говоря, социальная информация содержит сведения о социальной сфере жизни – личности, семьи, организации, классов, наций, социальной стратификации, социальных движениях и т. д.

Быстрый рост спроса на все виды информации, в особенности на информацию экономического и коммерческого характера, является серьезным стимулом развития социально-коммуникационной инфраструктуры.

В настоящее время основой успешной работы предприятий, организаций и учреждений становится владение достоверной, актуальной и необходимой информацией и умение эффективно применять ее в своей деятельности.

Во-первых, связано это с тем, что информационные и коммуникационные технологии позволяют ускорить любой процесс: технологический, производственный, экономический, социальный, политический и т. д.

Во-вторых, разработка и внедрение новых информационных технологий дают возможность фирмам и предприятиям в условиях острой конкуренции сыграть на опережение в перспективных, но пока свободных областях деятельности.

Стоит отметить, что за возможность получения нужной информации, защиту информации фирмы и коммерческие структуры готовы заплатить немалые деньги. Ведь недаром есть крылатая фраза «Кто владеет информацией, тот владеет миром».

По нашему мнению, информационная инфраструктура города – это совокупность информационно-справочных систем и институтов, обеспечивающих функционирование этих систем и осуществляющих информационно-аналитическую деятельность. Информационная система – это совокупность содержащейся в базах данных информации и обеспечивающих ее обработку информационных технологий и технических средств. Информационная система является средством коммуникации между источником и потребителем информации.

Таким образом, информационная инфраструктура является важной составляющей социально-коммуникационной инфраструктуры. Объекты информационной инфраструктуры, деятельность которых направлена на удовлетворение потребностей участников экономических отношений в информационных услугах, обеспечивают возможность доступа потребителей информации к различным источникам данных, передачу информации различного характера, реализацию всех видов связи, предоставления телекоммуникационных и интернет-услуг. В результате формируется единая система передачи данных, обеспечивающая возможность информационного взаимодействия и обмена между всеми субъектами рынка.

Библиографический список

1. Бикмухаметов И.Х. Социальная инфраструктура города и ее классификация / Российское общество и социология в XXI веке: социальные вызовы и альтернативы: Тезисы докладов и выступлений II Всероссийского социологического конгресса. – М.: Альфа – М, 2003. т.2, с. 145-147.
2. Иванченко В., Гайдук Н. Оздоровление социальной сферы – определяющий фактор экономического роста / Экономист. 2001. № 8.
3. Куликов В.В. Социальные императивы продолжения экономического реформирования / Российский экономический журнал. 2000. № 1.
4. Czitron D. Media and American Mind. The University of North Carolina Press, 1982. P.108.
5. Волкова В.Н., Денисов А.А. Основы теории систем и системного анализа: Учебник для студентов вузов. СПб.: Издательство СПбГУ, 1997. – 510 с.
6. Введение в информационный бизнес: Учебное пособие / Голосов О.В., Охрименко С.А., Хорошилов А.В. и др.; Под ред. Тихомирова В.П., Хорошилова А.В. М.: Финансы и статистика, 1996. – 240 с.
7. Лосенков В.А. Социальная информация в жизни городского населения. Л.: Наука, 1983. – 101 с.

References

1. Bikmuhametov I.H. Social'naya infrastruktura goroda i ee klassifikaciya / Rossijskoe obshchestvo i sociologiya v XXI veke: social'nye vyzovy i al'ternativy»: Tezisy dokladov i vystupenij II Vserossijskogo sociologicheskogo kongressa. – M.: Al'fa – M, 2003. t.2, s. 145-147.
2. Ivanchenko V., Gajduk N. Ozdorovlenie social'noj sfery – opredelyayushchij faktor ehkonomicheskogo rosta / Ekonomist. 2001. № 8.
3. Kulikov V.V. Social'nye imperativy prodolzheniya ehkonomicheskogo reformirovaniya / Rossijskij ehkonomicheskij zhurnal. 2000. № 1.
4. Czitron D. Media and American Mind. The University of North Carolina Press, 1982. P.108.
5. Volkova V.N., Denisov A.A. Osnovy teorii sistem i sistemnogo analiza: Uchebnik dlya studentov vuzov. SPb.: Izdatel'stvo SPbGTU, 1997. – 510 s.
6. Vvedenie v informacionnyj biznes: Uchebnoe posobie / Golosov O.V., Oshimenko S.A., Horoshilov A.V. i dr.; Pod red. Tihomirova V.P., Horoshilova A.V. M.: Finansy i statistika, 1996. – 240 s.
7. Losenkov V.A. Social'naya informaciya v zhizni gorodskogo naseleniya. L.: Nauka, 1983. – 101 s.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Бисултанова А.А., к.э.н., доцент, Чеченский государственный университет

Аннотация: Предметом статьи является исследование существующей ситуации в сфере малого и среднего бизнеса, поскольку переход экономики России на инновационный путь ее развития в условиях экономических и политических санкций, препятствующих росту предпринимательской деятельности в России, проблема адаптации мер государственной поддержки малых и средних предприятий к существующим условиям требует системного исследования последних изменений. Для исследования были использованы статистические данные, информация из официальных источников, нормативно-правовые документы; теоретические труды ученых, экспертные отчеты специалистов, сведения кредитных организаций.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство; развитие экономики.

Abstract: The subject of the article is a study of the current situation in the sphere of small and medium business, since the transition of the Russian economy to an innovative way of its development in the face of economic and political sanctions that impede the growth of entrepreneurial activity in Russia, the problem of adapting state support measures for small and medium-sized enterprises to existing conditions requires a systemic research the latest developments. For the study, statistical data, information from official sources, regulatory documents were used; Theoretical works of scientists, expert reports of specialists, information of credit organizations.

Keywords: small and medium-sized business; economic development.

Малый и средний бизнес (МСБ) в России развивается по-прежнему медленно. Риски и преграды, с которыми сталкивается МСБ в нашей стране, к сожалению, перевешивают стимулы к его развитию. В настоящее время государство демонстрирует значительный интерес к поддержке и развитию малого и среднего бизнеса, поскольку именно сектор малого и среднего бизнеса (далее — МСБ) в большинстве стран мира является основой и двигателем развития экономики.

В современных условиях развития экономики малые и средние предприятия являются важным составляющим элементом экономической системы страны, поскольку именно эти хозяйствующие субъекты существенно влияют на темпы экономического роста, состав номинального и реального валового внутреннего продукта. Развитие понимания малого и среднего бизнеса (МСБ) строилось в основном на количественных составляющих. Согласно определению мирового определения на сегодняшний день не существует, хотя основные переменные — правовой статус, сектор, количество сотрудников, выручка, инвестиционная деятельность — рассматриваются в большинстве национальных законодательных документах [5, 13, 14].

На современном этапе развития рыночной экономики малое предпринимательство востребовано не только всем обществом, но прежде всего самим крупным бизнесом, самим финансовым капиталом. Последний фактор является основным показателем необходимости активного стимулирования государственными структурами развития малого и среднего предпринимательства. В то же время анализ состояния малого бизнеса в регионах на федеральном уровне показывает наличие множества проблем, прежде всего законодательно-правового характера. До 2008 г. в России субъекты малого и среднего предпринимательства руководствовались ФЗ от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «о государственной поддержке предпринимательства в РФ».

Федеральный Закон от 24 июля 2007 г. номер 209-ФЗ (ред. от 05.07.2010) «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» принятый к действию с 1-го января 2008 г. признал устаревшим силу ФЗ от 14.06.1995 по № 88-ФЗ.

Существенных различий в содержании двух законов нет, но некоторые статьи закона могут более обнадежить предпринимателей. Например, узаконено создание федеральных, региональных, местных программ развития малого и среднего бизнеса с

учетом финансовой поддержки их. Также отмечено, что будут отменены частые проверки со стороны государственных, административных, налоговых органов.

Важно подчеркнуть 2 момента данного Федерального Закона:

1. «Субъекты малого и среднего предпринимательства — хозяйствующие субъекты, отнесенные в соответствии с условиями установленными настоящим федеральным законом к малым предприятиям, в том числе к микро предприятиям и средним предприятиям»

2. Следует также рассмотреть статью 4 пункт 1 категории субъектов малого и среднего предпринимательства «к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющая предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее индивидуальные предприниматели), крестьянские, фермерские хозяйства соответствующие определенным условиям (табл. 1).

С 1 января 2013 г. действовали вышеуказанные значения выручки, установленные Постановлением Правительства РФ от 09.02.2013 N 101. «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства». Как следствие, установленное ограничение по структуре капитала субъекта малого бизнеса сдерживает рост инвестиций, препятствует формированию технологических цепочек. Кроме этого, в соответствии с Рекомендациями Комиссии Европейского союза от 06.05.2003, касающимися общеевропейских критериев отнесения хозяйствующих субъектов к субъектам малого бизнеса, ограничения по структуре капитала не распространяются на случаи участия в капитале иностранных юридических лиц [11, 12, 17].

Все вышеуказанное и привело к принятию Постановления Правительства РФ от 13.07.2015 № 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» предельные значения выручки увеличены в два раза (табл. 2).

Таблица 1 - Критерии отнесения хозяйствующих субъектов к микро-, малым и средним предприятиям

		Занятость на предприятии до 15 человек	Оборот предприятия до 60 млн. рублей	«Критерий независимости происхождения»
1.	Микропредприятие	до 15 человек	до 60 млн. рублей	Для хозяйствующих субъектов, не являющихся малыми и средними предприятиями, иностранных юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, а также общественных и религиозных организаций доля участия в уставном (складочном) капитале субъекта МСП не должна превышать 25%.
2.	Малое предприятие	от 16 до 100 человек	до 400 млн. рублей	
3.	Среднее предприятие	от 101 до 250 человек	до 1 млрд. рублей	

Источник: Федеральный Закон от 24 июля 2007 г. номер 2009-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ»

Source: Federal Law of July 24, 2007 number 2009-FZ "On the development of small and medium-sized businesses in Russia"

Таблица 2 - Новые критерии отнесения хозяйствующих субъектов к микро-, малым и средним предприятиям

Категории субъектов малого и среднего предпринимательства	Ранее действующие предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг)	Новые предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг)
Микропредприятия	60 млн руб.	120 млн руб.
Малые предприятия	400 млн руб.	800 млн руб.
Средние предприятия	1 млрд руб.	2 млрд руб.

Источник: Постановление Правительства РФ от 13.07.2015 № 702 "О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства"

Source: Resolution of the Government of the Russian Federation of July 13, 2015 № 702 "On the marginal revenue from the sale of goods (works, services) for each category of small and medium-sized businesses"

В последнее время все больше говорится о необходимости развития малого предпринимательства, которое будет способствовать не только решению социальных проблем, но и послужит основой экономического подъема страны. «Не смотря на то, что статистика не отмечает заметного роста численности малых предприятий в России, есть основания полагать, что малое предпринимательство стало реальностью, внося все возрастающий вклад в экономику страны. В этой связи следует рассмотреть некоторые показатели развития малого предпринимательства в Северо-Кавказском федеральном округе. Занятость в субъектах малого бизнеса в Северо-Кавказском федеральном округе существенно ниже среднероссийских показателей. Так, если средний уровень занятых на предприятиях малого бизнеса в России составляет 22,7% от общего числа занятых, то в Северо-Кавказском федеральном округе этот показатель равен 15,6%» [2,3, 8,11]. Эти данные свидетельствуют о недостаточной роли субъектов малого бизнеса в социально-экономическом развитии Северо-Кавказского федерального округа.

По данным Росстата, основанным на выборочном наблюдении за сектором МСП, на 1 января 2015 года на территории СКФО осуществляли свою деятельность 234,3 тыс. субъектов МСП, что составляет 63% от общего числа организаций и предприятий региона. Количество субъектов МСП по сравнению с показателем 2011 года снизилось на 24,0 тыс. единиц.

В целом по Российской Федерации количество субъектов МСП в 2014 году по сравнению с 2011 годом увеличилось на 287,8 тыс. единиц и на указанную дату составило 4 610,7 тыс. единиц.

Около 77% от общего количества субъектов МСП являются индивидуальными предпринимателями, 21% относятся к категории микропредприятий, 1,8% к малым предприятиям и 0,2% к средним предприятиям. Для сравнения по Российской Федерации структура субъектов МСП распределилась следующим образом: индивидуальные предприниматели – 54,1%, малые – 5,1%, микропредприятия – 40,5%, средние предприятия – 0,3%.

Стоит отметить, что за период 2011-2014 годов доли средних предприятий, малых (включая микропредприятия) и индивидуальных предпринимателей по отношению друг к другу существенно не изменились в субъектах СКФО, разница составляла максимум 4%. Показатель количества субъектов МСП на 1000 жителей постоянного населения в СКФО на 1 января 2015 года составляет 24 единицы, что на 25% ниже общероссийского показателя (32 единицы).

В целом количество субъектов МСП за 2014 год по отношению к 2011 году сократилось по средним предприятиям на 19,5% и индивидуальным предпринимателям на 14,2%, вместе с тем произошел рост числа малых предприятий (включая микропредприятия) на 12,3% (таблица 3).

Общее число субъектов МСП на территории СКФО за период 2011-2014 годов снизилось на 9,3% (для сравнения по Российской Федерации – увеличение на 6,7%). В частности, в СКФО за анализируемый период постоянное уменьшение числа предприятий зафиксировано в Республике Северная Осетия - Алания и Чеченской Республике. Остальные субъекты СКФО за период 2011-2015 годов характеризуются нестабильным изменением количества субъектов МСП (таблица 4).

Таблица 3. Динамика изменения количества субъектов МСП за 2011-2014 годы, в %

	Темп прироста количества субъектов МСП в %, 2014 год к 2011 году			
	средние пред- приятия	малые предприятия		индивидуальные предприниматели
		всего	в том числе микропредприятия	
Российская Федерация	-14,1	+14,5	+17,2	+0,9
Северо-Кавказский федеральный округ	-19,5	+12,3	+13,7	-14,2
Республика Дагестан	-32,3	+25,4	+33,2	-29,5
Республика Ингушетия	-	+ 4,4	+ 4,7	-26,8
Кабардино-Балкарская Республика	-20,2	+2,5	+4,4	-3,9
Карачаево-Черкесская Республика	+11,5	+45,8	+52,8	-14
Республика Северная Осетия - Алания	-32,3	+16,4	+21,4	-27
Чеченская Республика	+42,8	-18,2	-18,9	-22,5
Ставропольский край	-19	+3,5	+2,2	-2,1

Источник: данные Росстата.
Source: Rosstat.

Таблица 4. Изменение общего количества субъектов МСП на территории СКФО за 2011-2014 годы

	Количество субъектов МСП по годам, ед.				Темп прироста в %, 2014 год к 2011 году
	2011	2012	2013	2014	
Российская Федерация	4322977	4648705	4617810	4610741	+6,7%
Северо-Кавказский федеральный округ	258 295	244 237	253 840	234 264	-9,3%
Республика Дагестан	52 040	55 301	58 541	39 835	-23,5%
Республика Ингушетия	6 428	6 507	8 397	7 740	+20,4%
Кабардино-Балкарская Республика	27 689	23 585	27 008	26 878	-2,9%
Карачаево-Черкесская Республика	11 838	11 895	11 537	11 693	-1,2%
Республика Северная Осетия - Алания	20 189	19 605	18 293	16 940	-16,1%
Чеченская Республика	36 744	32 676	30 056	28 763	-21,7%
Ставропольский край	103 367	94 668	99 508	102 415	-0,9%

Источник: данные Росстата.
Source: Rosstat.

За период 2011-2014 годов в субъектах СКФО произошло снижение количества индивидуальных предпринимателей, в общей совокупности по СКФО на 14,2% (по Российской Федерации наблюдается рост на 0,9%).

Положительный рост показали малые предприятия (включая микропредприятия) на 12,3% (в целом по стране увеличение на 14,5%), особо можно отметить рост в Республике Ингушетия в 4,4 раза, падение произошло только в Чеченской Республике на 18,9%.

Количество средних предприятий снизилось как по СКФО, так и в целом по стране, на 19,5% и 14,1% соответственно. Положительной динамикой выделись Чеченская Республика, где рост составил 42,8%, и Карачаево-Черкесская Республика, - 11,5%.

Рассмотрим динамику изменения количества субъектов МСП за период 2011-2014 годов в разрезе регионов (таблица 2):

в **Республике Дагестан** зафиксировано снижение количества средних предприятий на 32,3% и индивидуальных предпринимателей на 29,3% при стабильном росте малых и микропредприятий на 25% и 33,2% соответственно;

Республика Ингушетия продемонстрировала существенный рост числа малых предприятий (включая микропредприятия) в 4,4 раза. При этом произошла ликвидация единственного среднего

предприятия и уменьшение числа индивидуальных предпринимателей на 26,8%;

в **Кабардино-Балкарской Республике** за указанный период произошло снижение числа средних предприятий на 20,3% и незначительное сокращение индивидуальных предпринимателей на 3,8%. Наблюдается стабильное развитие малых предприятий (включая микропредприятия), увеличение показателя на 2,5%;

в **Карачаево-Черкесской Республике** продемонстрирован стабильный рост малых и микропредприятий - на 43,2%, а также увеличилось число средних предприятий на 11,5%. При этом зафиксировано снижение количества индивидуальных предпринимателей на 14%;

в **Республике Северная Осетия - Алания** за анализируемый период произошел незначительный рост числа малых предприятий (включая микропредприятия) на 17,4%. Наблюдается сокращение количества средних предприятий на 32,4% и индивидуальных предприятий на 27%;

в **Чеченской Республике** увеличилось количество средних предприятий на 42,8% при сокращении числа малых предприятий (включая микропредприятия) на 18,3% и индивидуальных предпринимателей на 22,6%;

в **Ставропольском крае** наблюдается небольшой стабильный рост малых предприятий (включая микропредприятия) на 3,5%, при этом зафиксиро-

вано сокращение числа средних предприятий на 19% и индивидуальных предпринимателей на 2%.

В целях развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации сформирована система финансовой поддержки субъектов МСП, основным элементом которой является программа поддержки малого и среднего предпринимательства, реализуемая Министерством экономического развития Российской Федерации совместно с органами государственной власти субъектов Российской Федерации в рамках подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» (далее – государственная программа, подпрограмма).

Общий объем бюджетных ассигнований государственной программы за весь период реализации (2013-2020 годы) составляет 930,8 млрд рублей, в том числе на подпрограмму – 173,5 млрд рублей [3,6,12,17,18].

Несмотря на значительные объемы финансовых вложений, создание федеральных институтов развития и инфраструктуры поддержки бизнеса на местах, уровень развития малого и среднего предпринимательства и его вклад в экономические показатели остаются низкими. Вклад малого и среднего бизнеса в общие экономические показатели в России существенно ниже, чем в большинстве развитых стран [17,18]. Доля малого и среднего бизнеса в ВВП находится на уровне 20-21%, в структуре занятости населения – около 25%. На малые и средние компании приходится только 5-6% от общего объема основных средств и около 6% от общего объема инвестиций в основной капитал.

В результате проведенных исследований можно систематизировать ключевые проблемы, создающие препятствия на пути эффективного развития предприятий малого и среднего бизнеса в России [19,20,21].

В числе основных, необходимо выделить следующие факторы:

• **В первую очередь, нестабильность российского законодательства.**

В период 2013-2014 годов был принят ряд регуляторных решений, вводящих дополнительные требования и повышающие финансовую нагрузку на малые и средние компании. Речь идет в первую очередь об изменениях в налоговой сфере (введение торгового сбора, отмена льготы по налогу на имущество для предпринимателей – плательщиков упрощенной системы налогообложения и системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход) и в сфере обязательных страховых платежей (увеличение фиксированного страхового платежа для индивидуальных предпринимателей).

• **Во-вторых, недоступность финансирования.**

С учетом текущей экономической ситуации проблемы, связанные с недостатком долгосрочных инвестиционных средств, высокой стоимостью финансовых ресурсов, жесткими требованиями к заемщикам, выходят для малых и средних компаний на первый план, что подтверждается данными опроса

РБК. Около 52% респондентов включили недоступность финансовых ресурсов, необходимых для ведения бизнеса, в число наиболее существенных проблем.

• **В-третьих, высокие косвенные налоги.**

В условиях действия кризисных явлений в экономике обострилась ситуация с восприятием предпринимателями существующего уровня налоговой нагрузки. Важным достижением, который нельзя не затронуть, является введение моратория на рост налоговых нагрузок и ставок по страховым взносам в государственные внебюджетные фонды на период до 2018 года, расширение видов деятельности на патентной системе налогообложения.

Как уже было сказано выше, степень активности малых и средних предприятий во многом зависят от политики государства, деловой активности и вовлеченности органов местной власти в этот процесс.

«Для обеспечения стабильного функционирования и высокой социальной и экономической эффективности малого и среднего бизнеса необходимо совершенствование системы поддержки малого бизнеса и соответственно основ регулирования малого бизнеса:

В первую очередь, это разделение сферы компетенции в области государственной поддержки на федеральном, региональном, муниципальном уровнях;

Во-вторых, это определение соответствующих видов и форм государственной поддержки малого бизнеса, а так же установление нормативно-правовых механизмов оказания государственной поддержки малых предприятий;

В-третьих, это определение основных положений порядка финансирования мероприятий по государственной поддержке малого бизнеса, исходя из действующих норм гражданского, бюджетного и налогового законодательства;

В-четвертых, закрепление понятий и типологии инфраструктуры поддержки малого бизнеса (фонды поддержки малого предпринимательства, агентства по развитию малого предпринимательства, общества взаимного кредитования, некоммерческие организации субъектов малого предпринимательства, бизнес-инкубаторы).» [19,20,21].

В целом для развития предпринимательства в стране имеются необходимые предпосылки. Однако нельзя не подчеркнуть в очередной раз, то что не только российская, но и зарубежная практика показывает, что непрерывным условием успеха в развитии малого и среднего бизнеса является положение о том, что малое и среднее предпринимательство нуждается во всесторонней и стабильной государственной поддержке.

Следовательно, неоспоримым является факт того, что для того, чтобы малые и средние предприятия заработали с полной силой, важно своевременно и полно планировать и реализовывать меры по их поддержке, оперативно вносить изменения в существующее законодательство в соответствии с изменяющимися условиями производства и реализации продукции.

Библиографический список

1. Балашова Е. А. Проблемы и перспективы развития малого бизнеса в России // СТЭЖ. 2009. №9. с.1-3.
2. Богданова С. Ю. Проблемы развития малого бизнеса Северного Кавказа// Банковское дело. 2011. № 7. с. 83- 86.
3. Воротников Д. С., Рожкова Н. К. Малый и средний бизнес в России: проблемы и пути развития // Вестник ГУУ. 2016. №10. с.26-3.
4. Волкова И. А., Порова А. Ю. Современные проблемы малого и среднего бизнеса в России // Концепт. 2016. №4. с. 1-10.
5. Горошков И.А. К вопросу о проблемах развития малого и среднего бизнеса в России // Российское предпринимательство. 2017. Том 18. № 4. с. 659-670.

6. Глазьев С. Снова к альтернативной системе мер государственной политики модернизации и развития отечественной экономики // Российский экономический журнал. 2013. № 3. с. 1-21.
7. Глинова Т. А. Проблемы развития малого бизнеса в России // Концепт. 2015. №8. С.1-6.
8. Ильева Ю.М. Приоритеты развития инфраструктуры поддержки малого бизнеса в Северо-Кавказском федеральном округе // Вестник экспертного совета. 2015. №1. с.109-114.
9. Киршин И.А., Иванушкин Н.С. Особенности развития малого и среднего бизнеса в России и за рубежом // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XLVIII междунар. науч.-практ. конф. № 4(48). Часть II. Новосибирск: СибАК. 2015. с. 104-108.
10. Крылова М. В. Малое и среднее предпринимательство в России и проблемы его развития // Проблемы современной экономики, № 2 (34), 2010, с. 215-218.
11. Кетько Н.В., Зарафутдинов Р.Р. Проблемы и перспективы развития современного малого бизнеса в России // Российское предпринимательство. 2011. № 9-1 (191). с. 23-28.
12. Коротаева Н. В., Чеглова Е. А. Меры государственной поддержки предприятий малого и среднего бизнеса // Социально-экономические явления и процессы. 2014. №1. с. 28-32.
13. Пleshakova M.B., Широкая Л.П. Современные направления развития малого бизнеса в России // Российское предпринимательство. 2011. № 9-2. с. 103-108.
14. Полякова А.П. малый и средний бизнес. роль в экономике и проблемы развития // Экономика, социология и право. 2014. № 1. с. 84-90.
15. Пушная Д. В. Роль малого бизнеса в развитии экономики региона (на примере Северо-Кавказского федерального округа) // УЭК. 2015. № 7. с. 23-24.
16. Сафян А. М. Проблемы и перспективы развития малого и среднего предпринимательства в СКФО // Актуальные проблемы экономики, социологии и права. 2016. № 4 с. 66-68.
17. Хвостиков А.Г. Малый бизнес в России: перспективы и надежды // Российское предпринимательство. 2012. № 2 (200). с. 97-100.
18. Черябедова А. В. Особенности кредитования субъектов малого и среднего бизнеса // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2009. №3. с.182-186.
19. Шавалева Л.С. Малый бизнес в современной России: проблема источников финансирования // Российское предпринимательство. 2017. Том 18. № 4. с. 551-560.
20. Шкурят Мария Вячеславовна Оценка и анализ развития института предпринимательства в экономической системе // Бизнес в законе. 2014. №6. с.136-141.

References

1. Balashova E. A. Problemy i perspektivy razvitiya malogo biznesa v Rossii // STEZH. 2009. №9. s. 1-3.
2. Bogdanova S. YU. Problemy razvitiya malogo biznesa Severnogo Kavkaza // Bankovskoe delo. 2011. № 7. s. 83- 86.
3. Vorotnikov D. S., Rozhkova N. K. Malyy i srednij biznes v Rossii: problemy i puti razvitiya // Vestnik GUU. 2016. №10. s. 26-3.
4. Volkova I. A., Popova A. YU. Sovremennyye problemy malogo i srednego biznesa v Rossii // Koncept. 2016. №4. s. 1-10.
5. Goroshkov I.A. K voprosu o problemah razvitiya malogo i srednego biznesa v Rossii // Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2017. Tom 18. № 4. s. 659-670.
6. Glaz'ev S. Snova k alternativnoj sisteme mer gosudarstvennoj politiki modernizacii i razvitiya otechestvennoj ehkonomiki // Rossijskij ehkonomicheskij zhurnal. 2013. № 3. s. 1-21.
7. Glinova T. A. Problemy razvitiya malogo biznesa v Rossii // Koncept. 2015. №8. S.1-6.
8. Il'yeva YU.M. Prioritety razvitiya infrastruktury podderzhki malogo biznesa v Severo-Kavkazskom federal'nom okruge // Vestnik ehkspertnogo soveta. 2015. №1. s.109-114.
9. Kirshin I.A., Ivanushkin N.S. Osobennosti razvitiya malogo i srednego biznesa v Rossii i za rubezhom // EHkonomika i sovremennyy menedzhment: teoriya i praktika: sb. st. po mater. XLVIII mezhdunar. nauch.-prakt. konf. № 4(48). CHast' II. Novosibirsk: SibAK. 2015. s. 104-108.
10. Krylova M. V. Maloe i srednee predprinimatel'stvo v Rossii i problemy ego razvitiya // Problemy sovremennoj ehkonomiki, № 2 (34), 2010, s. 215-218.
11. Ket'ko N.V., Zarafutdinov R.R. Problemy i perspektivy razvitiya sovremennogo malogo biznesa v Rossii // Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2011. № 9-1 (191). s. 23-28.
12. Korotaeva N. V., Cheglova E. A. Mery gosudarstvennoj podderzhki predpriyatij malogo i srednego biznesa // Social'no-ehkonomicheskie yavleniya i processy. 2014. №1. s. 28-32.
13. Pleshakova M.V., Shirokaya L.P. Sovremennyye napravleniya razvitiya malogo biznesa v Rossii // Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2011. № 9-2. s. 103-108.
14. Polyakova A.P. Malyy i srednij biznes. rol' v ehkonomike i problemy razvitiya // EHkonomika, sociologiya i pravo. 2014. № 1. s. 84-90.
15. Pushnaya D. V. Rol' malogo biznesa v razviti ehkonomiki regiona (na primere Severo-Kavkazskogo federal'nogo okruga) // UEHKS. 2015. № 7. s. 23-24.
16. Safyan A. M. Problemy i perspektivy razvitiya malogo i srednego predprinimatel'stva v SKFO // Aktual'nye problemy ehkonomiki, sociologii i prava. 2016. № 4 s. 66-68.
17. Hvostikov A.G. Malyy biznes v Rossii: perspektivy i nadezhdy // Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2012. № 2 (200). s. 97-100.
18. Cherebedova A. V. Osobennosti kreditovaniya sub'ektov malogo i srednego biznesa // Vestnik OmGU. Seriya: EHkonomika. 2009. №3. s.182-186.
19. Shavaleeva L.S. Malyy biznes v sovremennoj Rossii: problema istochnikov finansirovaniya // Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2017. Tom 18. № 4. s. 551-560.
20. SHkurat Mariya Vyacheslavovna Ocenka i analiz razvitiya instituta predprinimatel'stva v ehkonomicheskoy sisteme // Biznes v zakone. 2014. №6. s.136-141.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ ПИТАНИЯ: СОВМЕСТНОЕ УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

Бунаков О.А., к.э.н., доцент, Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Эйдельман Б.М., к.э.н., доцент, Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Фахрутдинова Л.Р., к.э.н., доцент, Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

Аннотация: В данной статье авторы рассматривают особенности запросов туристов, касающихся питания во время отдыха. Представлен портрет современного туриста и сделан вывод о том, что все более востребованным становится здоровое питание. Авторы отмечают сложности и опасности, с которыми сталкиваются туристы в других странах при выборе продуктов питания и блюд. В заключение авторы приходят к выводу, что развитие туризма может быть более интенсивным при высоком уровне развития индустрии питания и, в частности, местной кухни на основе принципов здорового, низкокалорийного питания.

Ключевые слова: индустрия питания, туризм, устойчивое развитие туризма.

Abstract: In this article authors consider features of inquiries of the tourists concerning food during the rest. The portrait of the modern tourist is presented and it is drawn the conclusion that healthy food is more and more demanded. Authors note difficulties and dangers which tourists are faced in other countries during the choice of food and dishes. In conclusion authors come to a conclusion that development of tourism can be more intensive with the high level of the development of the industry of food and, in particular, local cuisine on the basis of the principles of healthy, low-calorie food.

Keywords: food industry, tourism, sustainable tourism development.

Мировые финансовые кризисы, террористические угрозы и локальные военные конфликты не добавляют спокойствия в нашу жизнь. Однако международный туризм продолжает расти. По данным ЮНВТО в 2016 году туристы совершили 1 млрд 235 млн международных поездок. И эксперты предвидят, что дальше эти цифры будут увеличиваться [1].

Современный турист – это достаточно требовательный (можно даже сказать избалованный) человек. Особенно ярко эти черты путешествующих стали проявляться в последние 10-15 лет. Людям уже мало просто созерцания новых мест, окружающей среды, местной культуры и обычаев, им хочется получать все больший пакет эмоций и впечатлений. Важное место в данном вопросе занимает питание туристов.

В настоящее время вопрос питания стоит на одном из первых мест среди приоритетов туристов при выборе того или иного города или курорта для отдыха. Согласно статистике интернет-запросов, вопросы о еде обгоняют запросы о музеях, средствах размещения, шопинге, спорте, искусстве и прочем. Можно сделать вывод, что современный туризм так или иначе можно назвать и гастрономическим туризмом (в большей или меньшей степени) [2].

Современные потребители туристских услуг, как правило хорошо образованы, путешествуют активно, живут достаточно долго и заботятся о своем здоровье и окружающей среде. В результате качество еды и напитков имеет все большее значение для туристов. Можно констатировать, что на сегодняшний день в любой туристской дестинации должно быть обеспечено высокое качество продуктов питания, будь то ресторанная еда, либо фаст-фуд.

Мы провели опрос 200 взрослых людей о их требованиях к пище и выяснили, что большинство отметили снижение количества потребляемой соли и сахара за последний год. Все большее число респондентов предпочитают здоровую и легкую пищу, в частности фрукты, овощи и рис. Эти тренды замечены и на предприятиях питания. Так, например, Макдональдс включил в свое меню свежие салаты [3].

Ежегодно также растет число вегетарианцев. Многие становятся вегетарианцами не из гуманности к убиваемым животным, а из соображений, что вегетарианская еда более полезна для организма [4].

Огромную популярность здоровому питанию несут и социальные сети, где стало модным размещать рецепты диетических блюд и (что особенно важно) собственные фото достигнутых результатов.

Согласно данным Всемирной Организации Здравоохранения в мире сейчас более полутора миллиардов человек, которые имеют проблемы с лишним весом. Детское ожирение также совсем не редкость – около 36% детей в Италии являются тому подтверждением [5]. На фоне данной статистики создается впечатление, что итальянцы забыли свои же собственные уроки питания, которыми они славятся. Столь высокие цифры полных людей связывают с отказом от традиционного приготовления пищи дома в пользу предприятий быстрого питания. Низкая физическая активность также способствует излишней полноте. Поэтому люди вынуждены делать выбор в пользу диет и легкого и здорового питания, чтобы избежать последствий ожирения (самое распространенное заболевание сердечно-сосудистой системы).

Современная здоровая еда – это не что-то мерзкое и гадкое на вкус! Главная цель диеты состоит в том, чтобы у человека была возможность органично встроить ее в свою жизнь. Не на несколько недель или месяцев, или до тех пор, пока есть проблемы с весом, а полностью раз и навсегда изменить образ питания. Разумеется, основой такого питания являются фрукты и овощи, так как в них мало калорий, но, в то же время большое количество витаминов и антиоксидантов.

Важно не только что мы едим, но и как и с кем мы едим. И вот тут как раз следует отметить, что именно за столом мы собираемся и обсуждаем семейные дела, проводим праздники. Очень важно с детства приучать детей собственным примером к правильному питанию [6].

Однако, если дома выбрать и приготовить себе здоровый ужин достаточно легко, так как мы знаем продукты и их полезные и вредные свойства, то на отдыхе в зарубежной стране мы сталкиваемся с необходимостью изучать и находить оптимальные варианты. Это очень занимательное времяпрепровождение, которое уже само по себе привлекает туристов. Во время отдыха у занятых людей появляется время не спеша насладиться самим процессом принятия пищи. Не случайно самые популярные у туристов места питания расположены на побережье реки или моря, на опушке леса или еще в каком-либо приятном месте. На отдыхе у человека

особенно остро проявляется интерес попробовать что-то новое в еде и в этот момент он часто обращает свой взор на местную, не знакомую ему пищу.

Одной из самых сложных задач туристов является проблема выбора пищи, которая зачастую состоит из незнакомых ингредиентов. Это, иногда, может быть даже и опасным, например, для тех, кто страдает аллергией [7]. Не всегда желудок европейского туриста способен принять национальную восточную пищу. В настоящее время английский язык является языком бизнеса, технологий, науки, коммуникаций людей, но необходимо также чтобы он стал языком питания. Даже в развитых странах не всегда можно встретить меню на английском языке или обозначение состава блюда.

Американские исследования показали, что потребители, которые получили полную и достоверную информацию о продукте, могут сделать выбор в пользу более полезной пищи, в том числе находясь на отдыхе. Стоит также отметить, что некоторые предприятия общественного питания стали в меню указывать количество калорий, которые получит потребитель с каждым конкретным блюдом [8].

В последние годы наряду с гастрономическим туризмом (где все же упор делается не на полезность блюд и не на количество калорий, а на вкусовые качества) набирает обороты велнесс-туризм.

Велнесс-туризмом называют путешествия, направленные на психологическое и физическое улучшение состояния организма туриста [9].

Предлагая здоровое местное питание путешественникам, индустрия туризма делает большой шаг вперед в своем развитии. Туристы еще более охотно начинают пробовать местные деликатесы и тем самым дают толчок развитию местного бизнеса.

В целом можно заключить, что люди осознали необходимость здорового питания и хотят следовать ему в том числе и на отдыхе. В связи с этим мы выделяем пять факторов, которые влияют на туристское потребление пищи и заставляют выбирать те или иные продукты питания:

- культурное и религиозное воспитание;
- социально-демографический фактор;
- собственные вкусовые пристрастия;
- прошлый опыт;
- мотивационные факторы.

Инновационная индустрия питания, предлагающая здоровую пищу туристам, становится важнейшей частью туристского продукта, либо даже отдельным туристским продуктом. В идеальном варианте должен достигаться синергетический эффект между экономической выгодой от развития местной кухни, туризма и общего оздоровления.

Библиографический список

1. Эйдельман Б.М., Бунаков О.А. Эволюция концепций управления устойчивым развитием туризма в регионах// Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии.-2016.- №1.-С.191-193.
2. Похлебкин В.В. Национальные кухни наших народов/В.В. Похлебкин. -М: Центрполиграф, 2010. -С.15-28.
3. Рассохина, Т. В. Менеджмент туристских дестинаций: учебник /Т. В. Рассохина; Российская международная академия туризма. -М.: Советский спорт, 2014. -248 с.
4. Ostrikov A.N, Veretennikov A.N. Study of the antioxidant-active vegetable purée // Bulletin of the Krasnoyarsk State Agrarian University. 2009. o 4. P. 203-207.
5. Кущева Наталья Борисовна, Бедяева Татьяна Владимировна Гастрономический туризм как перспективный вид развития регионов России//СИСР. -2014. -№12 (44). -С.207-217.
6. Сычева В. О., Шпенькова К. С. Условия развития гастрономического туризма в России и в мире/В. О. Сычева, К. С. Шпенькова//Концепт. -2014. -№7. -С. 2-6.
7. Кочкурова Е.А., Зыкова Т.В. Теоретические и практические аспекты кластерного подхода к развитию региона, на примере туристической отрасли Нижегородской области/Е.А. Кочкурова, Т.В. Зыкова//Инновации и инвестиции. -2015. -№9. С. 125-128.
8. Эйдельман Б.М., Бунаков О.А. Конструирование территориальных брендов и его роль в развитии внутреннего туризма в России// Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии.-2016.- №3.- С.241-243.
9. Официальный сайт Международной ассоциации гастрономического туризма International culinary tourism association. -URL: <http://www.culinarytourism.org>.

References

1. Ehdel'man B.M., Bunakov O.A. Evolyuciya koncepcij upravleniya ustojchivym razvitiem turizma v regionah// Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii.-2016. №1.-S.191-193.
2. Pohlebkjn V.V. Nacionalnye kuhni nashih narodov/V.V. Pohlebkjn. -M: Centrpoligraf, 2010. -S.15-28.
3. Rassohina, T. V. Menedzhment turistskih destinacij: uchebnik /T. V. Rassohina; Rossijskaya mezhdunarodnaya akademiya turizma. -M.: Sovetskij sport, 2014. -248 s.
4. Ostrikov A.N, Veretennikov A.N. Study of the antioxidant-active vegetable purée // Bulletin of the Krasnoyarsk State Agrarian University. 2009. o 4. P. 203-207.
5. Kushcheva Nataliya Borisovna, Bedyeva Tat'yana Vladimirovna Gastronomicheskij turizm kak perspektivnyj vid razvitiya regionov Rossii//SISP. -2014. -№12 (44). -S.207-217.
6. Sycheva V. O., Shpen'kova K. S. Usloviya razvitiya gastronomicheskogo turizma v Rossii i v mire/V. O. Sycheva, K. S. Shpen'kova//Koncept. -2014. -№7. -S. 2-6.
7. Kochkurova E.A., Zyкова T.V. Teoreticheskie i prakticheskie aspekty klaster'nogo podhoda k razvitiyu regiona, na primere turistskoy otрасli Nizhegorodskoy oblasti/E.A. Kochkurova, T.V. Zyкова//Innovacii i investicii. -2015. -№9. S. 125-128.
8. Ehdel'man B.M., Bunakov O.A. Konstruirovaniye territorial'nyh brendov i ego rol' v razvitiy vnutrennego turizma v Rossii// Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii.-2016.- №3.- S.241-243.
9. Oficial'nyj sajт Mezhdunarodnoj associacii gastronomicheskogo turizma International culinary tourism association. -URL: <http://www.culinarytourism.org>.

КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Вишницкая О.В., помощник генерального директора, ПЦБК

Аннотация: В статье анализируются факторы инвестиционной привлекательности региона, влияющие на процесс принятия решения о локализации и реализации инвестиционных проектов. В данном случае в статье предпринимается попытка продемонстрировать направления приложения усилий со стороны органов региональной власти для улучшения инвестиционного климата региона. Постепенное детализирование факторов, оказывающих воздействие на реализацию инвестиционных проектов, позволяет подразделить уровень принятия решения между муниципальными, региональными и федеральными органами исполнительной власти. Возможность рассмотреть факторы инвестиционной привлекательности региона и продемонстрировать основные направления по улучшению инвестиционной привлекательности региона со стороны органов государственной власти, подчеркивает актуальность данного исследования.

Ключевые слова: факторы инвестиционной привлекательности, инвестиционный климат, бизнес-среда, инвестиции.

Abstract: В статье анализируются факторы инвестиционной привлекательности региона, влияющие на процесс принятия решения о локализации и реализации инвестиционных проектов. В данном случае в статье предпринимается попытка продемонстрировать направления приложения усилий со стороны органов региональной власти для улучшения инвестиционного климата региона. Постепенное детализирование факторов, оказывающих воздействие на реализацию инвестиционных проектов, позволяет подразделить уровень принятия решения между муниципальными, региональными и федеральными органами исполнительной власти. Возможность рассмотреть факторы инвестиционной привлекательности региона и продемонстрировать основные направления по улучшению инвестиционной привлекательности региона со стороны органов государственной власти, подчеркивает актуальность данного исследования.

Keywords: factors of investment attractiveness, investment climate, business environment, investment.

Основная задача, стоящая перед Правительством Российской Федерации, заключается в повышении качества и уровня жизни населения благодаря формированию конкурентоспособной модели экономики России, базисом которой будут выступать четкая стратегия инновационного и инвестиционного развития страны. Исходя из этого, обязательным условием экономического роста государства будет выступать повышение инвестиционной привлекательности регионов, как отдельный инструмент реализации инвестиционной политики в целом.

Для создания методологических основ по привлечению прямых иностранных инвестиций, а также с целью стимулирования внутрирегиональной бизнес-среды, необходимо определить факторы, влияющие на локализацию инвестиционных проектов. Предлагаемая ниже классификация отражает системный подход к оценке инвестиционной привлекательности регионов. Инвестиционная привлекательность региона состоит из набора факторов, которые первоначально можно разделить на три категории, которые приведены в Таблице 1.

Таблица 1 – Классификация факторов инвестиционной привлекательности

Наименование группы факторов	Определение группы факторов	Факторы
Инвариантные факторы	Факторы, не поддающиеся корректировке	Географическое положение Ресурсно-сырьевой фактор
Квазивариативные факторы	Факторы, поддающиеся корректировке опосредованно, либо, проявляющие инертность при воздействии на них	Демографический фактор Наличие необходимых трудовых ресурсов Политико-правовой фактор Социокультурный фактор
Вариативные факторы	Факторы, поддающиеся корректировке региональными властями в кратко- и среднесрочной перспективе	Инфраструктурный фактор Фактор стоимости земли Налоговые преференции Тарифы ресурсоснабжающих организаций Бюрократический фактор Фактор инвестиционного маркетинга

Прежде, чем сосредоточить внимание на факторах, поддающихся влиянию регионального правительства, необходимо рассмотреть инвариантные факторы.

Географическое положение региона, относящееся к инвариантным факторам, определяет ряд территориальных особенностей, влияющих на локализацию нового производства: наличие у региона границ с другими субъектами страны или государствами, выход к морским и иным транспортным путям, климатические особенности. В данном случае, территориальное планирование направлено на нивелирование недостатков географического расположения региона и позволяет координировать дальнейшие этапы инвестиционного развития, предавая отдельным территориям особый статус, в частности, определяя их под особый вид производства, при этом обеспечивая

транспарентность и определенность действий органов власти.

Следующий фактор, относящийся к инвариантной группе, можно обозначить как ресурсно-сырьевой фактор. Интегральный показатель ресурсно-сырьевой потенциала регионов определяется как взвешенная сумма экономических оценок отдельных компонент потенциала – минеральных, водных, земельных, лесных, фаунистических и рекреационных ресурсов. Для целей определения инвестиционной привлекательности ресурсно-сырьевой потенциал важен так как характеризует средневзвешенную обеспеченность балансовыми запасами основных видов природных ресурсов [1, с. 32].

При работе с данной группой факторов усилия органов региональной власти должны быть направлены, прежде всего, на использование полного спектра возможности географического положения, мине-

рально-сырьевой базы, а также позиционирования региональных факторов, не поддающиеся корректировке, как преимущества по сравнению с субъектами РФ.

Ряд квазивариативных факторов не поддается изменению в кратко- и среднесрочной перспективе и это позволяет утверждать, что данные факторы поддаются корректировке опосредованно либо они обладают инертным характером при воздействии на них. Среди данных факторов «демографический» влияет на локализацию производства по ряду взаимосвязанных причин. При размещении производства учитывается доля экономически активного населения, позволяющая определить возможность привлечения местного населения в качестве рабочей силы. Кроме того, регион с высокой долей экономически активного населения, обладает более высокой покупательной способностью, что рассматривается, как положительный аспект при сбыте планируемого к производству товара среди местного населения.

В данном случае, демографический фактор тесно коррелирует с фактором наличия необходимых трудовых ресурсов. При этом следует учитывать, что вопрос обеспечения производства квалифицированными кадрами не должен сводиться к методам подготовки и переподготовки персонала низшего и среднего звена. Согласование специализации подготовки и выпуска специалистов системы средне-специального образования с мировой конъюнктурой рынка должно основываться на прогнозировании потребности мировой экономики и системы подготовки кадров. В случае с подготовкой топ-менеджмента предпочтительней необходимо создание условий для проецирования мирового опыта управления на отечественные предприятия.

Политико-правовой фактор, в государственном масштабе, является одним из ключевых факторов в создании инвестиционной привлекательности регионов. Успех создания инвестиционного климата, во многом зависит от действий региональной власти, а достижение масштабного эффекта достигается путем лоббирования интересов региона на федеральном уровне. Опыт привлечения инвесторов и реализации крупных инвестиционных проектов позволяют рекомендовать к внедрению на федеральном уровне комплекс мер, практика реализации которых способна обеспечить улучшение инвестиционного климата страны в целом. Выход региональной администрации с инициативой по внесению изменений или введению системного улучшения на федеральном уровне позволит создать позицию, при которой частная инициатива может быть выражена в федеральном законопроекте. При этом следует учитывать, что при повышении уровня власти период введения мер по улучшению инвестиционной привлекательности становится более длительным.

Социокультурный фактор имеет имплицитных характер воздействия на инвестиционный климат региона. Исходя из этой особенности его роль часто не учитывается, но при этом влияние, которое он оказывает, бывает весьма существенным. Данный фактор основывается на преобладающих в обществе жизненных ценностях и традициях. При этом социокультурный фактор влияет не только на стандарты поведения человека, но и на его тип потребления благ, и на отношение к трудовой деятельности.

Известно принципиальное отличие американского и японского стандартов. В первом случае стандарт выражен в «индивидуалистическом» подходе к организации, а во втором - в «семейном» подходе. Отсюда нормой поведения в одном случае является стремление к карьерному росту с регулярной сменой мест работы (в США считается, что человек должен менять работу раз в несколько лет), в другом - человек работает в организации всю жизнь, относясь к

начальнику как к отцу, которого надо слушать» [2, с. 54].

Остается вопрос: не является ли социокультурный фактор по своей сути инвариантным? Результат изменения достижим. Введение толерантности к определенным вещам, продуктам, или к отдельным стратам, общественным группам, позволит вести в экономический оборот ряд одиозных товаров, но при этом необходим большой период времени и усилия на разъяснения позиции потребляющих данный товар. По данной причине, социокультурный фактор был отнесен к квазивариативным факторам.

Последний фактор из данной группы, который будет подвержен анализу, основывается на прошлом опыте успешной реализации инвестиционных проектов на территории региона. В данном факторе необходимо отметить три области значения при конструировании инвестиционного климата.

Первый аспект заключается в накопленном опыте по привлечению инвесторов. Существует определенный регламент проведения переговоров, организационных моментов при визите инвестора на территорию региона, нормы ведения переписки, подбор инвестиционной площадки, снятия обременений с земельного участка, заключения соглашения между инвестором и Правительством региона. По этой причине специалисты, занимающиеся привлечением инвестиций, становятся более квалифицированными по средствам практического опыта в процессе локализации производства на территории региона, нежели благодаря теоретическим знаниям по данной теме.

Второй аспект заключается в повышении доверия потенциального инвестора к региону, обладающему успешным опытом реализации крупных инвестиционных проектов. При презентации региона на инвестиционных форумах, одним из основных положений на которое акцентирует внимание представитель субъекта является перечень успешно реализованных инвестиционных проектов на данной территории. Необходимость реализации данных мероприятий обуславливается возможностью повышения кредита доверия к данной территории у потенциального инвестора. Успешно реализованные инвестиционные проекты, являясь частью бренда региона, служат инструментом для продвижения территории на глобальном рынке.

Третий аспект значимости фактора успешной реализации инвестиционных проектов заключается в возможности локализации производства. Локализация крупного инвестиционного проекта приводит к тому, что рядом с «якорным» инвестором появляется плеяда небольших производств, перенимающих часть функций крупного бизнеса на аутсорсинг или ряд компаний, которые являются смежными или дополняющими данное производство. Привлечение в регион крупного игрока на региональный рынок будет способствовать росту отрасли в целом, и для этого необходимо создавать условия локализации производств путем улучшения инвестиционного климата территории.

Квазивариативные факторы не поддаются изменению в кратко- и среднесрочной перспективе. Следовательно, необходимо сосредоточить внимание именно на факторах, поддающихся влиянию регионального правительства. При составлении плана мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности региона необходимо направить усилия на факторы, которые могут быть скорректированы региональными властями. Среди них можно выделить: инфраструктурный фактор; фактор стоимости земли; налоговые преференции; тарифы ресурсоснабжающих организаций; бюрократический фактор; фактор инвестиционного маркетинга.

Как правило, при принятии решения о месте локализации проекта инфраструктурный фактор является ключевым. Это связано с тем, что затраты на подведение инфраструктуры составляет от 5 до 30% от стоимости инвестиционного проекта. Исходя из этого следует, что, определяя место локализации производства, компания стремится минимизировать свои инфраструктурные затраты.

Решения о размещении производства принимаются на основании проанализированных данных о стоимости и сроках подведения всей необходимой инфраструктуры к месту локализации компании. Стоит отметить, что информация собирается о нескольких участках, подходящих под требования инвестора при участии Правительства региона и предоставляется потенциальному инвестору абсолютно безвозмездно еще до момента приобретения прав на землю. Окончательная стоимость и сроки подведения инфраструктуры должны отклоняться от заявленных и предложенных инвестору не более чем на 5% в сторону увеличения.

«По причине главенствующей роли инфраструктурный фактор является одним из инструментов борьбы за инвестиции среди регионов. Низкая стоимость подведения инфраструктуры один из основных механизмов создания инвестиционно-привлекательного климата. В динамичной конкуренции между регионами выигрывает тот, кто предложит более выгодные для инвестора условия локализации производства.» [8]

Нехватка свободных мощностей инженерных коммуникаций, высокая стоимость их подведения могут стать серьезнейшим препятствием при привлечении новых инвесторов в регион. В рамках создания инфраструктурных условий для локализации производства одним из самых эффективных решений данной проблемы является внедрение механизма государственно-частного партнерства. Государственно-частное партнерство – юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, заключенных в соответствии с Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества [3]. При этом стоит учитывать, что на федеральном уровне на сегодняшний день отсутствует правовой акт, регулирующий механизм отношений инвестиционной деятельности в рамках государственно-частного партнерства. Выходом из данного положения может являться принятие законодательного акта и включение механизма государственно-частного партнерства в существующие акты, регулирующие инвестиционную деятельность на уровне региона.

Создание инфраструктурных условий для повышения инвестиционной привлекательности региона носит долговременный характер, но при этом следует учитывать, что при создании благополучной «экосистемы» для видения бизнеса регион может рассчитывать на социально-экономическое развитие своей территории в целом.

Следующий фактор стоимости земли стоит рассматривать под призмой максимально возможного снижения стоимости приобретения земли предназначенной для локализации производства потенциальным инвестором. Для полноценного конкурирования среди субъектов РФ у региона, стремящегося улучшить инвестиционный климат, существует потребность изыскания способа снижения стоимости земли до возможного минимума.

Механизмом достижения данной цели может стать создание особых экономических зон с минимальной стоимостью земли. Особая экономическая зона – определяемая Правительством Российской Федерации часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности. Особые экономические зоны создаются в целях развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, производства новых видов продукции, транспортной инфраструктуры, а также туризма и санаторно-курортной сферы [4]. Создание таких зон будет способствовать повышению инвестиционной привлекательности региона в целом.

Одним из механизмов привлечения потенциальных инвесторов благодаря улучшению условий по покупке земельных участков является снижение кадастровой стоимости земли. Необходимо установить уровень кадастровой стоимости земли ниже, чем у регионов-конкурентов, что позволит сделать разумным налог на землю, избежать ситуации, когда при номинально невысокой ставке, эффективная ставка земельного налога относительно реальной рыночной цены участка оказывается выше.

Результатом реализации приведенных выше мероприятий станет сокращение сроков и стоимости локализации нового производства. При этом следует учитывать, что большая часть земли принадлежит частным собственникам и со стороны Правительства региона необходимо проведение переговоров о снижении стоимости предлагаемого участка.

Следующий фактор, который может быть скорректирован региональными властями, установление налоговых преференций для предприятий, размещающих новое производство на территории региона.

В данном пункте необходимо рассмотреть две позиции, выраженные в истории классической экономической мысли. Первая позиция нашла отражение в неоклассической теории, которая утверждает, что через определенный промежуток времени уровни экономического развития стран при условии открытых экономик и свободной конкуренции выравниваются, при этом государственное вмешательство в экономику должно быть минимальным. При этом, апологеты данной теории не отрицают необходимость установления приоритетов развития экономики и использования конкурентных преимуществ государства. «Денежная выгода, которая явилась бы результатом свободной торговли, очень скоро склонила бы другие государства ввести ту же систему; пройдет немного времени, и все увидят, что путь ко всеобщему процветанию – это возможность для каждой страны найти естественным путем наиболее выгодное применение для её капитала, её талантов и её трудолюбия. Но как бы выгодна ни оказалась свобода торговли, приходится допустить, что имеются некоторые – очень немногочисленные – исключения, когда вмешательство правительства может принести благоприятные последствия» [5, с. 354].

Вторая позиция заключается в увеличении или поддержании диспропорций в уровнях экономического развития стран. сторонники кумулятивной теории, предлагая проводить активную государственную экономическую политику, стремятся стимулировать экономическое развитие перспективных отраслей и экономики страны в целом. Среди теорий кумулятивного роста особое значение имеет концепция «полосов роста» Ф. Перру, Ж.-П. Будвиля, П. Потье, Х.Р. Ласуэна. «В основе идеи полосов роста, выдвинутой французским экономистом Ф. Перру, лежит представление о ведущей роли отраслевой структуры экономики и в первую очередь лидирующих отраслей, создающих новые товары и услуги. Те центры и ареалы экономического пространства, где размещаются предприя-

тия лидирующих отраслей, становятся полюсами притяжения факторов производства, поскольку обеспечивают наиболее эффективное их использование. Это приводит к концентрации предприятий и формированию полюсов экономического роста» [6, с. 86].

Поддерживая сторонников кумулятивной теории, следует признать эффективность налоговых преференций для инвесторов. На сегодняшний день конкуренция между регионами России за предоставление более выгодных условий для локализации производства усиливается благодаря понижению льгот по налогу на имущество и прибыль. Регионы используют максимальную возможность в привлечении инвесторов – дисконтируют до нуля налоги на срок до 10 лет. Примером тому служит ОЭЗ «Алабуге», для резидентов которой сроком на 10 лет установлены нулевые ставки налогов на землю, имущество, транспорт и минимально возможная по законодательству ставка налога на прибыль. В этой связи считаем целесообразным для реализуемых в регионе инвестиционных проектов снизить ряд налогов, позволяющих при этом обеспечить получение доходов краевым бюджетом в долгосрочной перспективе.

Следующий вариативный фактор, подлежащий анализу, связан с тарифами ресурсоснабжающих организаций. Для локализации крупного производства краевым властям совместно с Региональной энергетической комиссией необходимо провести аудит действующих в регионе тарифов, изучить варианты снижения тарифов и доведения их до уровня ниже, чем у регионов конкурентов. При этом необходимо убедить ресурсоснабжающие организации в снижении и недопущении роста тарифов. Веским аргументом в защиту данной инициативы может выступить обоснование стабильного потребления электроэнергии, газа, воды, заходящим в регион новым производством. В дальнейшем при выборе локаций для размещения инвестиционных проектов потенциальный инвестор будет учитывать возможность снижения тарифов.

Для нивелирования бюрократического фактора необходимо создать в регионе особый орган, оказывающий помощь при реализации крупных инвестиционных проектов. Данная организация может быть как государственной, так и коммерческой структурой. Преимущество коммерческой организации заключается в ее гибкости и в индивидуальном подходе к решению сложных проблем, возникающих у инвесторов при реализации проекта. При этом государственная структура имеет полномочия, позволяющие воздействовать на органы местного самоуправления и на другие государственные организации при решении проблем локализации нового производства. Региону, стремящемуся повысить свою инвестиционную привлекательность необходимо за каждым крупным инвестиционным проектом закреплять проектного менеджера, который будет отслеживать ход его реализации. Государственный орган должен достичь того уровня, чтобы он стал реальным инструментом, реагирующим на сигналы, а не создающий график работы вне зависимости от ее наличия.

В данном случае именно вмешательство региональных властей может послужить катализатором изменений в федеральном законодательстве, регулирующем вопросы земельных правоотношений в части сокращения вдвое сроков предоставления земельных участков для реализации инвестиционных проектов, а также сроков согласования всех разрешительных процедур. Оптимизация сроков проведения государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий приведет к снижению сроков локализации инвестиционных проектов на территории региона, а закрепление обязательности проведения консультаций с проектировщиками в процессе рассмотрения документов позволит устрани-

нить ограничения, связанные с отнесением проектной документации к типовой.

Важный барьер на пути реализации проекта – это получение разрешительной документации на строительство. Достижения положительного эффекта возможно за счет возможности выдачи документации на основании заключения негосударственной экспертизы. При этом необходимо установление ответственности за необоснованный отказ в выдаче разрешений на строительство и ввод объекта в эксплуатацию. Также одним из моментов улучшения инвестиционного климата в сфере упрощения строительства нового производства может являться возложение бремени сбора документов по кадастровой стоимости (и ее соотношению со среднерайонной) переводимого участка сельхозназначения на уполномоченный орган региона, в результате чего происходит упрощение процедуры перевода земель из одной категории в другую.

Еще одной мерой по снижению административного бремени на бизнес может служить создание системы функционирования Правительства региона по принципу «одного окна». Как отмечается в Аналитическом докладе Правительства Узбекистана: «Идея «одного окна» предполагает, что инвестору для прохождения всех процедур, необходимых для начала и ведения бизнеса в стране-реципиенте, необходимо обращаться лишь в один уполномоченный орган. Институты «одного окна», как правило, оказывают такие виды услуг, как услуги по регистрации, получению разрешительных документов, предоставление информации об инвестиционных возможностях, помощи в нахождении и установлении контактов с местными партнерами, нахождении подходящих мест для организации офиса, производства и т.д., что в итоге значительно снижает издержки ведения бизнеса» [7, с. 11].

Принцип «одного окна» должен быть реализован в совокупности с другими мероприятиями, позволяющими ускорить сроки локализации производства, в частности необходимо совершенствовать систему подключения новых производств к инфраструктуре, а также изменять систему передачи государственной собственности под реализацию инвестиционных проектов.

В конечном итоге принципы, заложенные в формировании отношения региональной власти к привлечению инвестиций, должны иметь результатом ускорение процесса локализации нового производства без потери качества оказываемых услуг потенциальному инвестору и сохранение его интереса к данной территории благодаря экономии его усилий при получении административных разрешений для размещения производства.

Далее рассмотрим заключительный фактор – фактор инвестиционного маркетинга. Для повышения инвестиционной привлекательности региона требуется проведение большого объема аналитической и подготовительной работы. В частности, необходимо беспрерывно проводить мониторинг инвестиционных амбиций компаний, отслеживать инвестиционную активность в регионах-конкурентах. Принципиально важно первыми делать компаниям наиболее привлекательные предложения для размещения производства на территории региона. При этом необходимо проводить анализ различных сегментов рынка для привлечения инвесторов в свободные ниши. При выборе региона потенциальному инвестору принципиально важно иметь представление о сбыте своей продукции. Здесь альтернативный вариантом рассмотрения свободных ниш рынка служит анализ возможности замещения инорегиональных поставщиков крупных региональных предприятий. Проанализировав информацию о кооперационных связях крупных компаний региона можно попытаться заменить дан-

ную производственную цепочку за счет локализации новых производств. Помимо аналитической работы, необходимо формировать информационную открытость региона, создавать условия для благоприятного первого впечатления о территории, которое получает потенциальный инвестор. [9]

Необходимо, чтобы первые контакты с компанией осуществляли высококвалифицированные сотрудники, чтобы инвестор получал компетентные, грамотные ответы на вопросы. Отдельное внимание необходимо уделять первому визиту инвестора в регион: тщательно планировать график визита, встречать инвестора в аэропорту, организовывать необходимые встречи, продумывать маршруты (избегать непрестижных мест: свалок, развалин и др.). Полезно, чтобы автотранспорт для поездки предоставлялся инвестору бесплатно.

Желательно, чтобы перед визитом компания могла найти информацию о регионе в открытом доступе. Для этого необходимо, чтобы были разработаны каталоги инвестиционных проектов и иная информационная продукция, посвященная инвестиционной деятельности в регионе. Кроме того, должна быть создана единая база данных инвестиционных проектов, реализуемых и планируемых к реализации. Весь перечень информации должен находиться на специализированном многоязычном интернет-портале, который должен быть посвящен инвестиционной деятельности в регионе.

Информационная открытость региона напрямую влияет на взаимодействие с рейтинговыми агентствами, в первую очередь, с «ЭкспертРа» по вопросу присвоения региону высокого рейтинга инвестиционной привлекательности по итогам сравнительного анализа субъектов Российской Федерации.

Данный рейтинг влияет на отношение потенциального инвестора к территории будущей локализации производства.

Важной составляющей в продвижении региона является участие в конгрессно-выставочных мероприятиях. Участие представителей региона в инвестиционных форумах позволяет получить представление о текущем состоянии инвестиционного климата в целом в России, оценить регионы-конкуренты, представить свои конкурентные преимущества, установить тесные контакты с представителями бизнеса. При этом, каждое участие представителей региона в ярмарочно-выставочных мероприятиях должно освещаться в средствах массовой информации, сети Интернет.

Несмотря на прозрачность проводимой инвестиционной политики, необходимо обеспечивать максимальную секретность встреч и переговоров Правительства региона с потенциальными инвесторами. Только после запуска проекта (приобретения прав на землю) можно публично объявлять о реализации проекта. Режим секретности позволит избежать рисков «переманивания» инвесторов регионами-конкурентами.

Подводя итог, рассмотрению факторов инвестиционной привлекательности и инструменты их корректировки во временной перспективе следует отметить, что усилия по созданию благоприятного инвестиционного климата необходимо сосредоточить на региональном уровне с вынесением инициатив к федеральному правительству. Лишь благодаря корректировке вариативных факторов возможно увеличить процент вероятности локализации нового производства на территории региона.

Библиографический список

1. Асаул А.Н., Карпов Б.М., Перевазкин В.Б., Старовойтов М.К. Модернизация экономики на основе технологических инноваций, СПб: АНО ИПЭВ, 2008 – 606 с.
2. Ямпольская Д.О., Зонис М.М. Менеджмент, СПб.: Нева, 2003 – 288 с.
3. Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ
4. Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ.
5. Рикардо Д. Начала политической экономики и налогового обложения, М.: Эксмо, 2007 – 960 с.
6. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики М.: ГУ ВШЭ, 2001 – 495 с.
7. Аналитический доклад: Перспективы внедрения в Узбекистане системы оказания услуг иностранным инвесторам по принципу одного окна, Ташкент, 2008 – 36 с.
8. Мырзина, Мария Владимировна. Организационно-экономический механизм регулирования использования сельскохозяйственных угодий : на материалах Пермского края : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Мырзина Мария Владимировна; [Место защиты: Всерос. науч.-исслед. ин-т экономики сел. хоз-ва РАСХН]. - Москва, 2013. - 151 с. : ил. РГБ ОД. 61 13-8/1016
9. Кельбах Екатерина Иосифовна, Пьянков Виталий Владимирович Маркетинг территории как инструмент повышения конкурентоспособности малых городов - Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» <http://naukovedenie.ru> Выпуск 5 (24), сентябрь – октябрь 2014 publishing@naukovedenie.ru

References

1. Asaul A.N., Karpov B.M., Perevazkin V.B., Starovojtov M.K. Modernizatsiya ekonomiki na osnove tekhnologicheskikh innovatsij, SPb: ANO IPEHV, 2008 – 606 s.
2. Yampol'skaya D.O., Zonis M.M. Menedzhment, SPb.: Neva, 2003 – 288 s.
3. Federal'nyj zakon «O gosudarstvenno-chastnom partnerstve, municipal'no-chastnom partnerstve v Rossijskoj Federacii i vneseni izmenenij v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii» ot 13 iyulya 2015 g. № 224-FZ
4. Federal'nyj zakon «Ob osobyyh ehkonomicheskikh zonah v Rossijskoj Federacii» ot 22 iyulya 2005 g. № 116-FZ.
5. Rikardo D. Nachala politicheskoy ekonomii i nalogovogo oblozheniya, M.: EHkсмо, 2007 – 960 s.
6. Granberg A.G. Osnovy regional'noj ehkonomiki M.: GU VSHEH, 2001 – 495 s.
7. Analiticheskiy doklad: Perspektivy vnedreniya v Uzbekistane sistemyy okazaniya uslug inostrannym investoram po principu odnogo okna, Tashkent, 2008 – 36 s.
8. Myrzina, Mariya Vladimirovna. Organizatsionno-ehkonomicheskij mekhanizm regulirovaniya ispol'zovaniya sel'skhozyaistvennykh ugodij : na materialah Permskogo kraja : dissertatsiya ... kandidata ehkonomicheskikh nauk : 08.00.05 / Myrzina Mariya Vladimirovna; [Mesto zashchity: Vseros. nauch.-issled. in-t ehkonomiki sel. hoz-va RASKHN]. - Moskva, 2013. - 151 s. : il. RGB OD. 61 13-8/1016
9. Kel'bah Ekaterina Iosifovna, P'yankov Vitalij Vladimirovich Marketing territorii kak instrument povysheniya konkurentosposobnosti malyh gorodov - Internet-zhurnal «NAUKOVEDENIE» <http://naukovedenie.ru> Vypusk 5 (24), sentyabr – oktyabr' 2014 publishing@naukovedenie.ru

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НЕФТЕГАЗОВОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ ТЮМЕНСКОГО РЕГИОНА

Головнина Л.А., д.э.н., профессор, Тюменский индустриальный университет
Назмутдинова Е.В., к.э.н., доцент, Тюменский индустриальный университет
Царёв Д.О., аспирант, Тюменский индустриальный университет

Аннотация: В статье выделены ключевые проблемы, обуславливающие недостаточный уровень конкурентоспособности компаний нефтегазового машиностроения Тюменского региона, и, в тоже время, определяющие необходимость активизации развития данного сектора производственной сферы. Приведена структуризация основных факторов, оказывающих воздействие на конкурентоспособность нефтегазового машиностроения региона. Представленные выводы могут быть использованы топ-менеджментом машиностроительных компаний, а также органами региональной государственной власти при разработке стратегических преобразований в рассматриваемом секторе мезоэкономики.

Ключевые слова: конкурентоспособность, сектор промышленности, нефтегазовое машиностроение.

Abstract: The article describes key problems that determine the insufficient level of competitiveness of the oil and gas engineering companies of the Tyumen region, and at the same time determine the need to intensify the development of this sector of the manufacturing sector. The article contains the structuring of the main factors affecting the competitiveness of oil and gas engineering in the region. The presented conclusions can be used by top management of machine-building companies, as well as by state authorities when developing strategic changes in the sector of meso economics.

Keywords: competitiveness, industrial sector, oil and gas engineering.

В условиях формирования нового типа отраслевой структуры промышленности, характеризующейся наличием высокотехнологического ядра с преобладанием производств прогрессивных технологических укладов, глобальная задача РФ и ее отдельных субъектов (в том числе Тюменской области) заключается в становлении конкурентоспособных индустриальных комплексов, что невозможно без повышения инновационной активности и преодоления отставания от промышленно развитых стран в один - два (по различным оценкам) уклада [2].

В настоящий момент времени продукция машиностроения составляет значительную часть промышленного производства юга Тюменской области – в 2016 г. ее доля составила 26,8 %. При этом по количественному составу предприятий, наибольший удельный вес в структуре регионального машиностроения занимает нефтегазовое машиностроение – 31,7%..

Государственная комплексная программа развития машиностроения России на период до 2020 г. выделяет четыре приоритетных уровня машиностроительных предприятий в зависимости от конкурентоспособности и наукоемкости выпускаемой продукции. Нефтегазовое машиностроение было отнесено ко второму уровню производства четвертого технологического уклада, имеющего потенциал в том числе и экспортный, для развития и совершенствования на уровне своего уклада [4].

Действительно, в современных условиях ведения бизнеса наилучшее соотношение «классических» параметров конкурентоспособности (в самом широком смысле – совокупности качеств субъекта либо объекта, обеспечивающих превосходство над аналогичными субъектами либо объектами) – «издержки – цена – качество» базируется на более высокой интенсивности инновационной деятельности предприятия. При этом главной задачей обеспечения устойчивого стратегического развития сектора нефтегазового машиностроения Тюменского региона является решение ключевой проблемы конкурентоспособности: увеличение числа и повышения устойчивости конкурентных преимуществ лидеров, а также сокращения доли неконкурентоспособных предприятий [2].

Недостаточный уровень конкурентоспособности продукции (как российского в целом, так и регионального в частности) обуславливает замещение отечественных машин и оборудования зарубежными

образцами и незначительность экспортных поставок машиностроительных предприятий юга области. При этом, как отмечают аналитики, отечественное машиностроение (в том числе и тюменского региона) проигрывает западным компаниям в качестве, а китайским – в цене.

К системным проблемам, с одной стороны, обуславливающим недостаточный уровень конкурентоспособности компаний нефтегазового машиностроения Тюменского региона, а с другой, определяющим необходимость активизации развития данного сектора производственной сферы, относятся следующие.

1. Техничко-технологическая отсталость ряда машиностроительных производств. Износ активной части основных производственных фондов по отдельным позициям технологического оборудования предприятий нефтегазового машиностроения в среднем по анализируемому сектору экономики составляет около 60%.

2. Отсутствие комплексного характера в процессе обновления основных производственных фондов предприятий нефтегазового машиностроения региона.

3. Недостаточная инновационная активность организаций машиностроения региона.

Только пять из предприятий нефтегазового машиностроения региона по итогам 2016 г. осуществляли технологические инновации, что составляет 12,5% от аналогичного показателя по промышленным предприятиям юга области в целом.

4. Низкое качество отдельных видов машиностроительной продукции, недостаточная активность внедрения систем качества и контроля.

5. Недостаточная информированность производителей машиностроительной продукции о потребностях покупателей. Отсутствие единой технической нормативной базы, отвечающей перспективным требованиям внутреннего и внешнего рынка, является одной из причин изготовления машиностроительными предприятиями устаревшей продукции, не соответствующей прогрессивным мировым технологиям.

6. Недостаток квалифицированного персонала (менеджеров, инженеров, представителей рабочих специальностей), отвечающего предъявляемым требованиям. «Кадровая» проблема является не только следствием фактического дефицита специальной рабочей силы на рынке труда юга Тюменской обла-

сти и в перспективе вытеснения существенной доли работников высокой квалификации, находящихся в предпенсионном возрасте, но и отсутствия эффективной системы подготовки кадров современных рабочих профессий для промышленных предприятий, дефицита квалифицированных молодых специалистов и менеджеров [3].

7. Неустойчивое финансово-экономическое состояние машиностроительных предприятий.

Реализация проектов по повышению научно-технического уровня машиностроительных предприятий Тюменского региона и выпускаемой ими продукции, безусловно, требует значительных инвестиций. В то же время, результаты анализа фи-

нансового состояния ведущих предприятий нефтегазового машиностроения Тюменского региона, проведенного авторами по отдельным коэффициентам ликвидности, финансовой устойчивости и деловой активности предприятия показали, что, только треть организаций могут погасить свои текущие краткосрочные обязательства за счет имеющихся оборотных средств.

На рис. 1 представлена структуризация основных факторов (как внешних, так и внутренних), оказывающих воздействие на конкурентоспособность нефтегазового машиностроения Тюменского региона (рис.1).

<p><i>ФАКТОРЫ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НЕФТЕГАЗОВОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ РЕГИОНА</i></p>	<p><i>ФАКТОРЫ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НЕФТЕГАЗОВОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ РЕГИОНА</i></p>
<p>– ведущие позиции нефтегазового машиностроения в структуре обрабатывающих производств региона;</p> <p>– ориентация регионального машиностроения преимущественно на нужды стратегически важного сектора для региона и страны в целом (ТЭК);</p> <p>– освоение рынков стран ближнего зарубежья (Узбекистан, Казахстан);</p> <p>– интеграционные процессы в рамках машиностроительных предприятий региона.</p>	<p>– нехватка квалифицированного персонала;</p> <p>– низкая популярность рабочих специальностей машиностроительного профиля среди абитуриентов и выпускников образовательных учреждений СПО и ВО;</p> <p>– неустойчивое финансовое положение большинства предприятий машиностроения;</p> <p>– технико-технологическая отсталость машиностроительных производств;</p> <p>– отсутствие единой технической нормативной базы, отвечающей прогрессивным мировым требованиям;</p> <p>– недостаточная активность предприятий в сфере воспроизводства инноваций.</p>
<p>– благоприятный имидж региона;</p> <p>– формирование постиндустриальной экономики на мезо- и макроуровне;</p> <p>– необходимость технического перевооружения нефтесервисных и нефтяных компаний;</p> <p>– близость ресурсно-сырьевых и потребительских рынков;</p> <p>– машиностроение – «точка роста» экономики юга Тюменской области</p>	<p>– «неполноценность государственной поддержки машиностроения в области улучшения финансовых условий развития отрасли и финансирования инновационной деятельности» [1];</p> <p>– ужесточение конкуренции со стороны отечественных производителей и иностранных компаний;</p> <p>– «неразвитость рыночно-ориентированной инфраструктуры инновационной деятельности» [1];</p> <p>– «предпочтение основными потребителями наукоемкой продукции зарубежного производства» [1];</p> <p>– снижение инвестиционной активности на микро-, мезо- и макроуровне.</p>

Рисунок 1 - Ключевые факторы, оказывающие влияние на конкурентоспособность нефтегазового машиностроения Тюменского региона [1]

Безусловно, все вышеперечисленные проблемы регионального машиностроения, присутствующие в машиностроительному комплексу РФ в целом, наряду с высокой материалоемкостью и капиталоемкостью машиностроительных производств и их низкой рентабельностью (по мнению аналитиков, в машиностроении «сверхприбыль» получить крайне трудно – по видам экономической деятельности рентабельность колеблется от 8,8 % в «производстве машин и оборудования» до 6,3% в «производстве транспортных

средств и оборудования») не способствуют достижению преимуществ в жесткой конкурентной борьбе за потребителя с иностранными производителями [2].

В то же время, по мнению ряда аналитиков, мировой финансово-экономический кризис наряду с негативными последствиями предоставил российской промышленности, а особенно, машиностроению, колоссальную геостратегическую возможность модернизации на волне нового технологического

уклада и воссоздания новейшей базы, оборудования. При этом имеется ряд предпосылок конструктивного характера: огромный отложенный спрос; политическая и экономическая важность задачи; возможность скопки передовых западных инжиниринговых компаний и высокотехнологичных произ-

водственных компаний, являющихся носителями суммы передовых технологий и конструкций в необходимых государству направлениях; политическая поддержка населением масштабных проектов, нацеленных на восстановление экономики и уровня жизни.

Библиографический список

1. Назмутдинова, Е.В. Обоснование направлений стратегического развития машиностроения тюменского региона на инновационной основе [Электронный ресурс]: Режим доступа <http://900igr.net/prezentacija/ekonomika/obosnovanie-napravlenij-strategicheskogo-razvitiya-mashinostroeniya-tjumenskogo-regiona-na-innovatsionnoj-osnove-202086.html> (дата обращения: 13.06.2017 г.)
2. Назмутдинова, Е.В. Проблемы обеспечения конкурентоспособности нефтегазового машиностроения Тюменской области в условиях модернизируемой экономики [Текст]: / Е.В. Назмутдинова, О.С. Фендич, А.Б. Вьючко. Креативная экономика. 2012. № 11. С. 21-27.
3. Тоньшева, Л. Л. Формирование стратегии развития отрасли: теоретический и реализационный аспекты [Текст]: / Л.Л. Тоньшева, Е.В. Назмутдинова. - Тюмень: ТюмГНГУ, 2010. -144 с.
4. Фролова, С.В. Эффективность функционирования предприятий нефтяного машиностроения: факторы, определяющие развитие нефтяного машиностроения [Текст]: /В сборнике: Новые технологии - нефтегазовому региону материалы Всероссийской с международным участием научно-практической конференции. Ответственный редактор О.А. Новоселов. 2015. С. 145-148.

References

1. Nazmutdinova, E.V. Obosnovanie napravlenij strategicheskogo razvitiya mashinostroeniya tyumenskogo regiona na innovatsionnoj osnove [Elektronnyj resurs]: Rezhim dostupa <http://900igr.net/prezentacija/ekonomika/obosnovanie-napravlenij-strategicheskogo-razvitiya-mashinostroeniya-tjumenskogo-regiona-na-innovatsionnoj-osnove-202086.html> (data obrashcheniya: 13.06.2017 g.)
2. Nazmutdinova, E.V. Problemy obespecheniya konkurentosposobnosti neftegazovogo mashinostroeniya Tyumenskoj oblasti v usloviyah moderniziruemoj ehkonomiki [Tekst]: / E.V. Nazmutdinova, O.S. Fendich, A.B. Vyuchko. Kreativnaya ehkonomika. 2012. № 11. S. 21-27.
3. Tonysheva, L.L. Formirovanie strategii razvitiya otrasli: teoreticheskij i realizacionnyj aspekty [Tekst]: / L.L. Tonysheva, E.V. Nazmutdinova. - Tyumen': TyumGNGU, 2010. -144 s.
4. Frolova, S.V. Effektivnost' funkcionirovaniya predpriyatij neftyanogo mashinostroeniya: faktory, opredelyayushchie razvitie neftyanogo mashinostroeniya [Tekst]: /V sbornike: Novye tekhnologii - neftegazovomu regionu materialy Vserossijskoj s mezhdunarodnym uchastiem nauchno-prakticheskoy konferencii. Otvetstvennyj redaktor O.A. Novoselov. 2015. S. 145-148.

ТЕОРИЯ «ЦЕНТР-ПЕРИФЕРИЯ» КАК ОСНОВА ОЦЕНКИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ТЕРРИТОРИЙ

Гриненко С.В., д.э.н., профессор, Южный федеральный университет

Аннотация: В статье осуществлен анализ уровня человеческого капитала регионов России в контексте теории «центр-периферия», что позволило получить представление о формировании человеческого капитала территорий и существующих проблемах его формирования и оценки. Исследование проводилось на длинных рядах динамики с 1998 по 2014 год, основано на статистических данных в целом по России, по федеральным округам и регионам. Исследование позволило определить точки роста и формирования эффективной региональной политики в рамках развития человеческих ресурсов территорий.

Ключевые слова: человеческий капитал, экономический рост, теория «центр-периферия».

Abstract: In article the analysis of level of the human capital of regions of Russia in the context of the theory "center periphery" is carried out that has allowed to gain an impression about formation of the human capital of territories and the existing problems of his formation and an assessment. The research was conducted on long lines of dynamics from 1998 to 2014, is based on statistical data in general on Russia, on federal districts and regions. The research has allowed to define points of growth and formation of effective regional policy within development of human resources of territories.

Keywords: human capital, economic growth, theory «center periphery».

Воспроизводство человеческого капитала формируется под влиянием ряда факторов, как прямого, так и косвенного воздействия. Базовыми составляющими человеческого капитала являются традиции и культура населения, религия, степень экономической свободы и условия жизни, качество образования, здоровье, накопленные знания, конкуренция и экономическая свобода, что проявляется в многоаспектности данной категории и сопряжении различных наук при ее изучении (экономики, психологии, социологии, информатики, истории, медицины, педагогики, философии, политологии и других). Ядро национального человеческого капитала составляют лучшие и конкурентоспособные специалисты, определяющие прирост и эффективность использования знаний и инноваций, эффективность предпринимательского ресурса, размеры и эффективность инновационного сектора экономики, и, как следствие, экономический рост.

Вследствие трансформаций, происходящих на территории России в течение последних 20-ти лет соотношение социально-экономических тенденций развития регионов кардинально изменилось. Централизация ресурсных потоков привела к высокой неравномерности регионального развития как в масштабах страны, так и в границах окру-

гов/областей. Социально-экономическое развитие регионов происходит под влиянием ряда внешних факторов – макроэкономических циклов, которые по-разному воздействуют на пространство, политических воздействий, а также внутренних факторов – конкурентных преимуществ и барьеров развития территорий. В условиях перехода к экономике знаний, формирования платформы смены технологического уклада одним из приоритетных внутренних факторов регионального развития должен стать человеческий капитал.

Оценка вклада человеческого капитала осуществлялась в различных исследованиях – табл.1. На основе предположений и ограничений представленных моделей, в исследовании проведена оценка асимметрий в развитии человеческого капитала регионов России с использованием показателей уровня валового внутреннего продукта (ВВП), рассчитанного на душу населения по паритету покупательной способности (ППС), который является наиболее точной характеристикой, определяющей уровень экономического развития, а также роста экономики и показателя индекса человеческого развития (ИРЧП). Все показатели для сопоставимости выражаются в единой валюте – долларе ФРС США.

Таблица 1 – Моделирование влияния человеческого капитала на экономическое развитие

№ п.п.	Модель	Автор
1	$Y(t) = K(t)^{1-\alpha} [uh(t)L(t)]^{1-\alpha} [h_a(t)]^\psi$, где: $Y(t)$ – выпуск (ВВП); $K(t)$ – накопленный физический капитал; $L(t)$ – простой классический труд; u доля затрат труда на создание человеческого капитала; $h(t)$ – запас человеческого капитала; $h_a(t)$ – средний уровень человеческого капитала в целом по экономике в момент времени t .	Р. Лукас [2, 11] (производственная функция Кобба-Дугласа)
2	$Y(t) = K(t)^\alpha H(t)^\beta [A(t)L(t)]^{1-\alpha-\beta}$, капитал; труд; знания.	Г. Мэнкью, Д. Ромер, Д. Уэйл [13] (модель роста Р. М. Солоу)
3	$Y(t) = A(t)K(t)^\alpha L(t)^\beta \varepsilon^{\gamma t}$, где $\varepsilon^{\gamma t}$ – инновационный множитель	Замков О.О., Толстопятенко А.В., Черемных Ю.Н. [7]
4	$Y(t) = A(t)K(t)^\alpha L(t)^\beta \varepsilon^{(\gamma+\delta)t}$, где $\varepsilon^{(\gamma+\delta)t}$ – человеческий капитал как производительный фактор	Корчагин Ю.И. [9, 10]

В исследовании используется показатель HDI [1] и ранее построенные экономико-математические модели на основе метода наименьших квадратов и метода Гаусса, позволяющих посредством последовательного исключения переменных с помощью элементарных преобразований система полученных уравнений была приведена к равносильной системе треугольного вида, из которой последовательно, начиная с последних (по номеру), были определены все переменные. Обработка данных осуществлялась программными средствами с использованием языка программирования Язык C#, довольно успешно использующийся в проектах многих типов, в том числе для разработки Web-приложений, баз данных, GUI, а также научных вычислений в статистических и математических проектах [4].

В процессе анализа была выявлена значимая разница параметров уравнений для стран мира и России, что объясняется спецификой, связанной с тем, что в большинстве регионов происходит сохранение влияния общих тенденций развития страны, зависимости от федеральных программ и отсутствие прорывных программ развития. На местном уровне, способных значительно повысить уровень развития человеческо-

го капитала как платформы социально-экономического развития в сравнении с другими регионами [8]. Модель может быть транспонирована на уровень региона. Используя методику расчета ООН на основе индексов, рассчитываемых по формуле (1), оценим HDI по регионам России.

$$I = \frac{D_{\text{факт}} - D_{\text{мин}}}{D_{\text{макс}} - D_{\text{мин}}} \quad (1)$$

где

- I – индекс данного вида;
- $D_{\text{факт}}$ – фактическое значение показателя;
- $D_{\text{мин}}$ – значение показателя, принятое как минимальное;
- $D_{\text{макс}}$ – значение показателя, принятое как максимальное.

Для регионов Юга России используем в модели данные, представленные в табл. 2.

Анализ проводился для длинного динамического ряда 1998 г., 2000 + 2014 гг., из таблицы исключены для удобства представления ряд лет, не показывающих переход округов между группами стран согласно принятой градации:

- 0,900 – 1,000 – очень высокий уровень развития (США, Канада, Западная Европа, Япония, Южная Корея);
- 0,800 – 0,899 – высокий уровень развития (Малайзия, Казахстан, Восточная Европа);
- 0,700 – 0,799 – удовлетворительный уровень развития (Бразилия, Китай, Украина, Иран, Египет);
- 0,600 – 0,699 – средний уровень развития (Вьетнам, ЮАР, Индонезия, Узбекистан);
- 0,500 – 0,599 – неудовлетворительный уровень развития (Марокко, Индия, Пакистан);
- 0,400 – 0,499 – низкий уровень развития (Йемен, Судан, Нигерия, Кения).

Таблица 2 – Сводная таблица расчета HDI по регионам (округам) России

	1998	2000	2002	2003	2004	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2014
Россия	0,712	0,565	0,584	0,599	0,621	0,682	0,698	0,684	0,697	0,730	0,737	0,739
Центральный федеральный округ	0,718	0,581	0,600	0,617	0,638	0,701	0,718	0,702	0,716	0,751	0,756	0,759
Северо-Западный федеральный округ	0,715	0,563	0,584	0,595	0,619	0,682	0,698	0,688	0,701	0,737	0,743	0,744
Северо-Кавказский федеральный округ									0,653	0,684	0,693	0,702
Приволжский федеральный округ	0,709	0,552	0,570	0,584	0,604	0,664	0,681	0,666	0,677	0,712	0,720	0,721
Уральский федеральный округ	0,734	0,599	0,620	0,633	0,655	0,712	0,724	0,709	0,720	0,753	0,760	0,760
Сибирский федеральный округ	0,702	0,546	0,564	0,577	0,602	0,661	0,675	0,663	0,677	0,695	0,699	0,703
Дальневосточный федеральный округ	0,712	0,564	0,588	0,595	0,611	0,671	0,685	0,681	0,693	0,712	0,718	0,725
Южный федеральный округ	0,687	0,529	0,559	0,575	0,597	0,663	0,682	0,668	0,678	0,709	0,719	0,723

Примечание – таблицы 2, 3 составлены автором на основе статистических данных [14, 15]

Согласно анализу (при расчете по приведенной методике (в отличие от расчета по методике, используемой до 2010 года [5, 6]) Россия находится в группе стран с удовлетворительным уровнем развития, только в 2011 году вернувшись на уровень 1998 года. В течение 10 лет страна развивалась, переходя от неудовлетворительного уровня развития в 2000 году, в группу со средним уровнем в 2004 году и достигнув современного показателя. Лидирующие позиции занимают Уральский и Центральный федеральные округа, заключительные – Сибирский и Северо-Кавказский. Примечательна ситуация в Южном федеральном округе, который в 1998 году был на последнем месте рейтинга, показывая средний уровень развития, в условиях кризиса попал в неудовлетворительную группу, достиг уровня средней, но после выделения Северо-

Кавказского округа перешел в удовлетворительную. Северо-Кавказский округ достиг удовлетворительного уровня только в 2014 году.

Заслуживает внимания оценка развития человеческого капитала в регионах в составе федеральных округов. В табл. 3 представлен расчет HDI регионов Центрального федерального округа, показывающий, что, несмотря на то, что ЦФО в целом уже в 2002 году вышел на уровень среднего, а в 2007, удовлетворительного HDI, регионы внутри округа развивались неравномерно – за исключением г. Москва, области достигли среднего уровня HDI только в 2004, а удовлетворительного – в 2010, и то не все. Ряд областей ЦФО и в 2014 году продолжали сохранять средний уровень развития человеческого капитала (Брянская, Ивановская, Тверская) на фоне высокого уровня г.

Москва. Безусловно, Москва как город федерального значения является центром притяжения всех ресурсов, в т.ч. человеческих.

Анализируя множество моделей экономического роста регионов, выделим теории кумулятивного роста, авторами которых являются Г.Мюрдаль, А.Хиршман, Ф.Перру, Х.Ричардсон, Дж.Фридман, Т.Хегерстранд, Ж.-Р.Будвиль, П.Потье, Х.Р.Ласуэн, Х.Гирш. Основу этих моделей составляют такие базовые положения, как возникновение центров роста и каналы его распространения в пространственной экономике, образование агломераций и центральных мест, диффузия нововведений, развитие периферийных территорий, постоянная отдача от масштаба, неравномерный рост в условиях свободной конкуренции [12]. К достоинствам теорий кумулятивного регионального роста следует отнести учет реальных региональных факторов, признание инноваций и каналов их распространения в качестве основных факторов роста территорий; обладание определенными возможностями выравнивания межрегиональных уровней экономического развития путем диффузии нововведений и индустриализации; возможность их практического применения; понимание экономического роста как последовательного ряда неравновесных состояний, в котором равновесие рассматривается как временное и непостоянное явление.

При этом следует отметить, что уже с 80-х годов в теоретических и эмпирических исследованиях западных экономистов и экономико-географов в рамках исследований и разработок моделей регионального

роста были предложены ряд теорий новой пространственной организации промышленности, которые основывались на новой экономической географии и позволили разработать модели новой теории роста, признающей первостепенную роль человеческого капитала, особенно знаний работников, как эндогенного фактора роста экономики в условиях несовершенной конкуренции [2, 3]. Наиболее известные представители новой волны теории регионального роста – П.Кругман, М.Фуджит, Т.Мори, Э.Венаблес, Д.Пуго, Дж.Харрис, А.Гред, Р.Фиани, Г.Мюрдаль, А.Хиршман, А.Гильберт, Дж.Гаглер, Дж.Эллисон, Е.Глейзер, Д.Дэвис, Д.Вайнштайн, Лунгзнь Инн. Широкую известность получили базовые теории новой экономической географии, новые модели экономического роста, теории агломерации, центральных мест и случайного роста.

Среди названных моделей выделим теорию «центр-периферия» Дж. Фридмана, модель «диффузии нововведений» или «волны нововведений» Т. Хегерстранда, модель «мировой истории» Кругмана, Венаблеса и Пуго. Представляется, что это последовательное применение этих моделей позволит блистать проблему развития человеческого капитала как фактора экономического роста для разработки качественной региональной политики. Недостатком названных моделей является переоценка мобильности факторов, в частности трудовых ресурсов, и слабый учет влияния инноваций, нововведений и уровня образования на экономическое развитие регионов.

Таблица 3 – Таблица расчета HDI по Центральному федеральному округу РФ

	1998	2000	2001	2004	2005	2006	2010	2011	2012	2013	2014
Белгородская область	0,711	0,549	0,557	0,618	0,641	0,659	0,707	0,742	0,746	0,748	0,745
Брянская область	0,676	0,496	0,513	0,555	0,577	0,602	0,646	0,679	0,690	0,697	0,692
Владимирская область	0,685	0,508	0,527	0,568	0,588	0,611	0,660	0,692	0,699	0,705	0,701
Воронежская область	0,694	0,517	0,530	0,582	0,599	0,618	0,668	0,709	0,720	0,723	0,723
Ивановская область	0,666	0,470	0,495	0,543	0,556	0,585	0,636	0,671	0,677	0,687	0,675
Калужская область	0,684	0,517	0,538	0,583	0,603	0,625	0,674	0,712	0,722	0,725	0,722
Костромская область	0,689	0,514	0,534	0,571	0,589	0,614	0,658	0,692	0,703	0,708	0,702
Курская область	0,701	0,525	0,541	0,593	0,609	0,628	0,672	0,704	0,710	0,716	0,712
Липецкая область	0,708	0,570	0,570	0,634	0,644	0,661	0,683	0,717	0,718	0,724	0,728
Московская область	0,708	0,535	0,552	0,610	0,635	0,655	0,697	0,731	0,736	0,740	0,735
Орловская область	0,698	0,531	0,546	0,584	0,600	0,623	0,657	0,694	0,700	0,709	0,704
Рязанская область	0,692	0,518	0,538	0,584	0,603	0,624	0,663	0,699	0,711	0,719	0,714
Смоленская область	0,685	0,523	0,539	0,571	0,587	0,606	0,658	0,693	0,700	0,707	0,704
Тамбовская область	0,681	0,506	0,532	0,579	0,594	0,617	0,660	0,694	0,705	0,714	0,715
Тверская область	0,685	0,512	0,531	0,576	0,588	0,614	0,656	0,689	0,695	0,700	0,697
Тульская область	0,684	0,519	0,534	0,574	0,598	0,619	0,659	0,694	0,701	0,708	0,711
Ярославская область	0,711	0,543	0,565	0,605	0,622	0,644	0,676	0,713	0,719	0,726	0,722
г. Москва	0,756	0,653	0,649	0,702	0,731	0,745	0,772	0,809	0,810	0,816	0,815

Продолжая анализировать ситуацию по регионам в составе округов, следует отметить более равномерное развитие Северо-Западного округа – Санкт-Петербург постепенно развиваясь остается в группе с удовлетворительным уровнем, как и большинство

областей, за исключением Псковской, которая не преодолела средний уровень HDI. Развитие Южного и Северо-Кавказского федеральных округов представим совместно (Табл. 4).

Таблица 4 – Таблица расчета HDI по Южному и Северо-Кавказскому федеральным округам

	1998	2000	2001	2003	2004	2005	2006	2011	2012	2013	2014
Южный федеральный округ	0,687	0,529	0,538	0,575	0,597	0,613	0,639	0,709	0,719	0,726	0,723
Республика Адыгея	0,683	0,473	0,492	0,520	0,547	0,578	0,598	0,685	0,695	0,700	0,696
Республика Калмыкия	0,654	0,512	0,521	0,515	0,548	0,564	0,588	0,670	0,684	0,692	0,692
Краснодарский край	0,694	0,542	0,560	0,581	0,602	0,620	0,644	0,721	0,731	0,738	0,734
Астраханская область	0,689	0,538	0,546	0,574	0,587	0,607	0,626	0,696	0,709	0,726	0,719
Волгоградская область	0,698	0,528	0,545	0,576	0,596	0,621	0,640	0,707	0,716	0,720	0,722
Ростовская область	0,685	0,516	0,536	0,562	0,586	0,605	0,627	0,701	0,710	0,715	0,711
Северо-Кавказский федеральный округ								0,684	0,693	0,702	0,702
Республика Дагестан	0,646	0,439	0,484	0,538	0,572	0,588	0,615	0,691	0,701	0,710	0,715
Республика Ингушетия	0,654	0,407	0,436	0,464	0,510	0,531	0,565	0,661	0,686	0,700	0,700
Кабардино-Балкарская Республика	0,680	0,504	0,525	0,548	0,567	0,588	0,609	0,679	0,692	0,696	0,691
Карачаево-Черкесская Республика	0,676	0,476	0,505	0,536	0,557	0,581	0,610	0,680	0,692	0,698	0,694
Республика Северная Осетия Алания	0,666	0,472	0,513	0,541	0,565	0,594	0,625	0,688	0,699	0,709	0,706
Чеченская Республика						0,540	0,575	0,648	0,656	0,668	0,668
Ставропольский край	0,698	0,519	0,535	0,560	0,582	0,600	0,619	0,694	0,700	0,708	0,706

Южный федеральный округ один из всех в 1998 году характеризовался средним уровнем развития человеческого капитала, как следствие дальнейшее развитие его происходило более медленными темпами – округ в целом достиг уровня 1998 года только в 2008 году, в 2006 году ряд республик все еще оставались в группе с неудовлетворительным уровнем HDI, а республики Ингушетия, Дагестан, Северная Осетия и Карачаево-Черкессия с 2000 по 2003 год относились к группе с низким уровнем развития человеческого капитала. В динамике лидерами стали Краснодарский край в ЮФО и республика Дагестан в СКФО, отстаивание показывают республики Калмыкия, Адыгея, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкессия, Чечня. Безусловно требуется более

детальный анализ региональной политики Дагестана и Алании, позволившей им стать из аутсайдеров в регионе стать лидерами с целью выработки мероприятий, направленных на рост человеческого капитала ряде республик.

В Приволжском округе ситуация достаточно равновесная – хотя в целом округ не показывает высоких показателей области развиваются довольно сбалансировано – лидером является республика Татарстан, остаются в группе со средним уровнем республика Марий-Эл и Кировская область. Аналогичная ситуация в Сибирском и Дальневосточном федеральных округах: можно выделить лидеров – Красноярский край и Томская область в СФО и республика Саха (Якутия) в ДВФО.

Уральский федеральный округ представляет собой неравносильный регион с несбалансированным развитием. Выделяются Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа с высоким уровнем развития человеческого капитала и можно сразу

говорить, что такой уровень показателя связан с высоким ВРП на душу населения при его небольшой плотности и невысоком уровне образования и продолжительности жизни.

Таблица 5 – Таблица расчета HDI по Уральскому федеральным округу РФ

	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2010	2011	2012	2014
Уральский федеральный округ	0,734	0,599	0,534	0,620	0,633	0,655	0,679	0,699	0,712	0,720	0,753	0,760	0,760
Курганская область	0,684	0,497	0,614	0,530	0,546	0,563	0,582	0,612	0,633	0,651	0,683	0,686	0,688
Свердловская область	0,710	0,547	0,523	0,571	0,584	0,607	0,630	0,660	0,681	0,692	0,725	0,732	0,731
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра											0,809	0,815	0,804
Ямало-Ненецкий автономный округ											0,817	0,831	0,840
Тюменская область	0,784	0,662	0,689	0,697	0,709	0,715	0,724	0,752	0,765	0,765	0,757	0,760	0,757
Челябинская область	0,702	0,549	0,560	0,568	0,585	0,608	0,626	0,649	0,671	0,676	0,706	0,711	0,714

Выстраивание рейтинга регионов России по уровню развития человеческого капитала по годам, выявлено следующее (Табл. 6). В таблице представлены 10-ка первых и 10-ка последних регионов по показателю HDI. Среди лидеров выделяется Тюменская область – занимала первое место с 1998 по 2013 год, снизив показатель в 2014 году и потеряв 3 позиции. На первые места вышли Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа и Сахалинская область наращивая свои позиции с 2000 года. Данные по Ямало-Ненецкому и Ханты-Мансийскому автономным округам с 2011 года, Чеченской республике с 2005 года.

Следует также отметить рост уровня человеческого капитала в республиках Коми, Саха (Якутия), Татарстан. Кроме того, внимания и детального анализа требует ситуация в Мурманской области, которая показывает тенденцию к непрерывному снижению показателя HDI. Среди аутсайдеров также проявляются ряд тенденций – стабильно на последней позиции республика Тыва, не уходят из последней десятки республика Алтай, Ивановская область, Чеченская республика.

Опираясь на приведенную выше теорию «центр – периферия», позволяющую моделировать взаимодействие центральных и периферийных районов в процессе их развития, на основе предположения о неравномерности экономического роста и развивающегося процесса пространственной поляризации, можно характеризовать ситуацию и тенденции формирования человеческого капитала территорий как несбалансированную систему, в которой явно прослеживаются диспропорции между так называемым ядром и периферией. Это обусловлено тем, что каждая территория имеет свои особые, геополитический, этноэкономические, социально-экономические закономерности развития, что обуславливает определенный уровень человеческого капитала, а также развитие центростремительных и центро-

стремительных сил – потоков человеческих и трудовых ресурсов.

В рамках сопряжения модели «центр-периферия» и модели «диффузии нововведений» должна сформироваться система перетока трудовых ресурсов, позволяющая, во-первых, достичь высокого уровня человеческого капитала, во-вторых, обеспечить рынок труда каждой территории необходимыми трудовыми ресурсами соответствующего качества – с требуемыми компетенциями и квалификацией. Но поскольку ядро на протяжении всего жизненного цикла центр-периферийной системы стабильно доминирует над периферией, мы наблюдаем значительное преобладание центростремительных потоков над центробежными силами, что еще больше увеличивает диспропорции развития человеческого капитала (рис. 1).

Согласно модели небольшой по территории центр (Москва, Санкт-Петербург), объединяющий наиболее передовые технические, технологические и социальные нововведения, противопоставляется огромной периферии – совокупности отдаленных и слабо развитых территорий с замедленной модернизацией, служащей источником ресурсов и потребителем инноваций. Периферия внутренне неоднородна: ближняя (ядра, сложившиеся в округах, областные центры в областях, города в сельской местности) и дальняя (округа со средним уровнем развития человеческого капитала, республики, края, области с теми же характеристиками, города внутри областей и сельские районы). При этом близость в контексте данного исследования – это понятие многоаспектное. Это географическая, образовательная, экономическая, этническая, личностная (наличие родственных, дружеских связей) близость. В модели также выделяются полупериферийные районы, занимающие промежуточное положение – это либо бывшие центральные районы с устаревающей технологической базой, либо близкорасположенные к центру периферийные районы, которые более эффективно взаимодействуют с центром.

Таблица 6. Рейтинг регионов России по уровню развития человеческого капитала*

	1998	2000	2005	2007	2010	2014
1	Томская область	Томская область	Томская область	Томская область	Томская область	Ямало-Ненецкий автономный округ
2	Мурманская область	Республика Саха (Якутия)	Республика Саха (Якутия)	Сахалинская область	Сахалинская область	Ханты-Мансийский автономный округ – Югра
3	Магаданская область	Красноярский край	Республика Татарстан	Республика Татарстан	Красноярский край	Сахалинская область
4	Чукотский автономный округ	Республика Татарстан	Томская область	Красноярский край	Республика Саха (Якутия)	Томская область
5	Республика Саха (Якутия)	Мурманская область	Сахалинская область	Республика Саха (Якутия)	Белгородская область	Республика Татарстан
6	Республика Коми	Вологодская область	Мурманская область	Республика Коми	Республика Коми	Республика Саха (Якутия)
7	Самарская область	Сахалинская область	Самарская область	Мурманская область	Республика Татарстан	Республика Коми
8	Республика Татарстан	Магаданская область	Республика Коми	Томская область	Мурманская область	Белгородская область
9	Омская область	Республика Коми	Липецкая область	Белгородская область	Архангельская область	Архангельская область
10	Вологодская область	Чукотский автономный округ	Вологодская область	Архангельская область	Томская область	Мурманская область
72	Оренбургская область	Еврейская автономная область	Республика Адыгея	Кабардино-Балкарская Республика	Республика Бурятия	Амурская область
73	Республика Северная Осетия – Алания	Республика Марий Эл	Брянская область	Республика Адыгея	Брянская область	Курганская область
74	Ивановская область	Карачаево-Черкесская Республика	Республика Марий Эл	Брянская область	Республика Марий Эл	Псковская область
75	Еврейская автономная область	Республика Адыгея	Псковская область	Республика Марий Эл	Псковская область	Алтайский край
76	Республика Алтай	Республика Северная Осетия – Алания	Республика Калмыкия	Псковская область	Ивановская область	Ивановская область
77	Псковская область	Ивановская область	Ивановская область	Республика Калмыкия	Республика Калмыкия	Республика Бурятия
78	Республика Ингушетия	Республика Алтай	Республика Алтай	Чеченская республика	Республика Алтай	Еврейская автономная область
79	Республика Калмыкия	Республика Дагестан	Чеченская республика	Ивановская область	Республика Ингушетия	Республика Алтай
80	Республика Дагестан	Республика Тыва	Республика Ингушетия	Республика Алтай	Чеченская Республика	Чеченская Республика
81	Республика Тыва	Республика Ингушетия	Республика Тыва	Республика Тыва	Республика Тыва	Республика Тыва

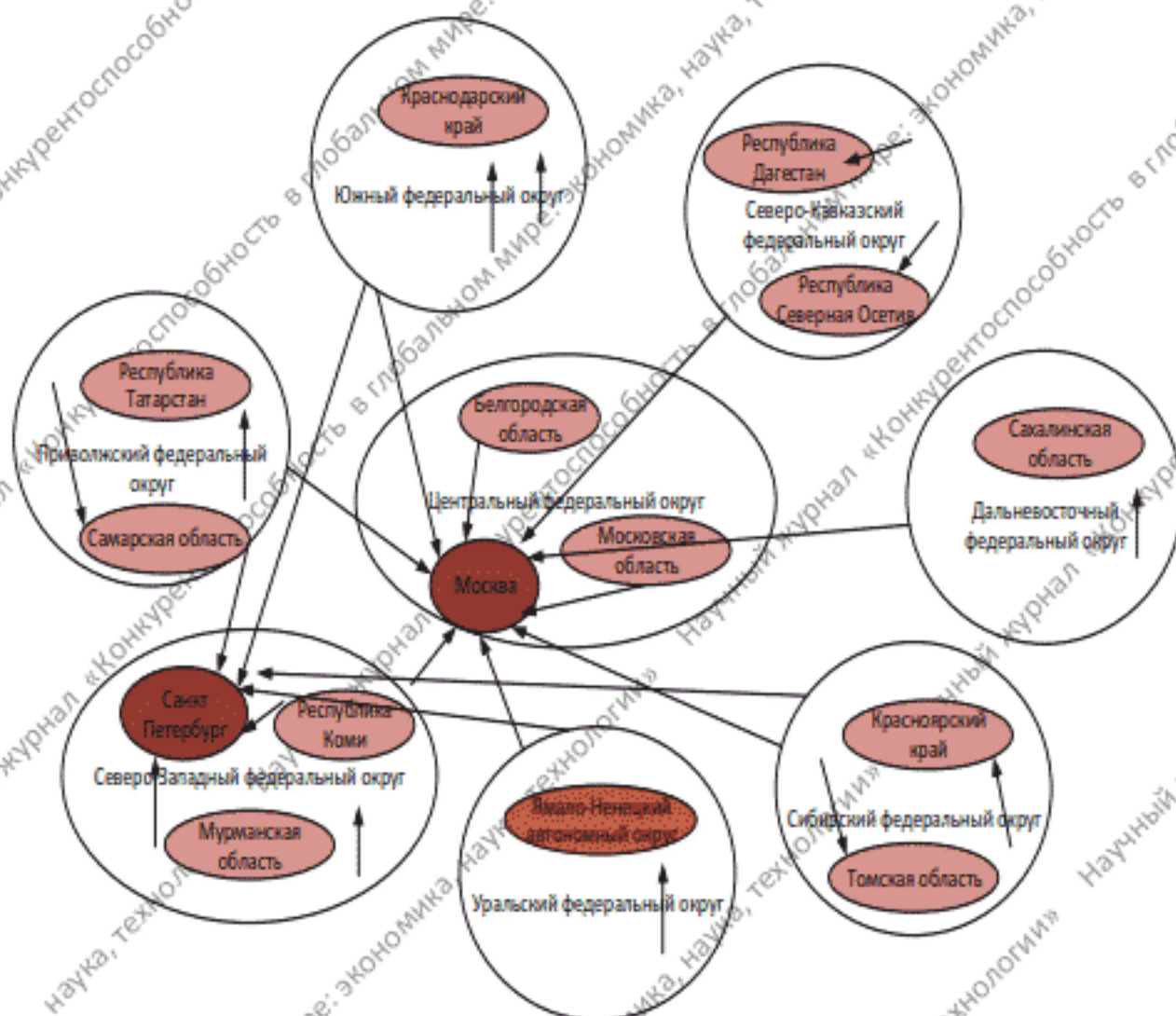


Рисунок 1 – Схематическое представление «ядер» и «периферии» по уровню развития человеческого капитала территорий

Модель «центр – периферия», применяемая на различных уровнях: федеральном, региональном, локальном, позволяет выделить четыре типа экономических районов, которые в контексте развития человеческого капитала на основе показателя HDI распределяются следующим образом (Табл. 7).

Безусловно, для типологизации регионов требуется анализ ряда социально-экономических показателей: душевые объемы валового регионального продукта, промышленного производства, инвестиций в основной капитал, индекс физического объема промышленной продукции; оборот розничной торговли; денежные доходы и их отношение к прожиточному минимуму на душу населения как индикатор уровня потребления; уровень безработицы; характеристики уровня жизни населения. В данном исследовании классификацию проводим только по показателю HDI, при расчете которого учитывается один из названных – ВРП на душу населения.

Осуществленный в исследовании анализ уровня человеческого капитала регионов России в контек-

сте теории «центр-периферия» позволил получить общее представление о формировании национального человеческого капитала и существующих проблемах как его формирования, так и оценки. Исследование проводилось на длинных рядах динамики с 1998 по 2014 год, но было ограничено статистическими данными и одним расчетным показателем, что обусловило его общий характер и направления дальнейшего детального анализа проблемной области: задачей является оценка социально-экономического состояния регионов и сопоставление полученных данных для выявления факторов рассогласования уровня человеческого капитала и экономического роста. Это позволит выявить слабые места и точки роста для формирования эффективной региональной политики в рамках развития человеческих ресурсов территорий, осуществления перетока трудовых и человеческих ресурсов в соответствии с реализуемыми программами развития регионов и потребностями региональных рынков труда.

Таблица 7. Группировка регионов России по уровню развития человеческого капитала

Типы регионов	Округа	Области (края, республики)
районы-ядра (core-regions) , где сконцентрированы передовые отрасли экономики, созданы высокие потенциальные возможности для появления, внедрения и коммерциализации	Центральный федеральный округ Северо-Западный федеральный округ	Области: Белгородская, Ленинградская, Московская; Республика Татарстан; Края: Краснодарский, Красноярский
растущие районы – это полупериферийные и периферийные территории, «близкие» к ядру, что создает благоприятные предпосылки роста, формирование «коридоров развития», которые имеют соответствующую инфраструктуру – в контексте исследования – развитую научно-образовательную или инновационную инфраструктуру	Уральский федеральный округ Южный федеральный округ	Области: Архангельская, Астраханская, Вологодская, Волгоградская, Воронежская, Калининградская, Калужская, Костромская, Курская, Липецкая, Мурманская, Нижегородская, Новгородская, Оренбургская, Орловская, Пензенская, Ростовская, Самарская, Саратовская, Смоленская, Тамбовская, Тульская, Ульяновская, Ярославская Республики: Башкортостан, Дагестан, Карелия Края: Ставропольский
районы нового освоения располагаются на осваиваемых территориях, а также нефте- и газодобывающие районы	Дальневосточный федеральный округ Сибирский федеральный округ	Области: Иркутская, Магаданская, Новосибирская, Омская, Сахалинская, Свердловская, Тюменская, Челябинская Республики: Саха (Якутия), Коми, Удмуртская, Хакасия Края: Камчатский, Приморский, Пермский, Хабаровский
депрессивные районы – это периферийные районы со старой сложившейся системой расселения, которые характеризуются слаборазвитым сельским хозяйством и промышленностью, следствием чего является миграция населения в районы-ядра и растущие районы.	Приволжский федеральный округ Северо-Кавказский федеральный округ	Области: Амурская, Брянская, Владимирская, Ивановская, Кемеровская, Кировская, Курганская, Псковская, Тверская, Еврейская автономная область Республики: Адыгея, Алтай, Бурятия, Ингушетия, Кабардино-Балкарская, Калмыкия, Карачаево-Черкесская, Марий Эл, Мордовия, Северная Осетия, Тыва, Чеченская, Чувашская Края: Алтайский

Библиографический список

1. Богомолова И.С., Гриненко С.В., Задорожная Е.К. Индекс человеческого развития и гендерное равенство: взаимообусловленность показателей // Проблемы управления, 2015. № 1. С. 38 – 46
2. Гаджиев Ю.А. Зарубежные новые теории регионального роста и развития // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера – Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета, 2008. № 3.
3. Гриненко С.В. Показатели уровня развития человеческого капитала как фактора экономического роста // Проблемы современной науки и образования, 2016. № 36 (78). С. 33 – 36.
4. Гриненко С.В., Гриненко Р.А. Моделирование зависимости экономического роста от уровня человеческого капитала посредством анализа больших массивов данных // Экономика и менеджмент в условиях глобальной конкуренции: проблемы и перспективы. Труды научно-практической конференции с международным участием, СПбГУ им. Петра Великого. Под редакцией А.В.Бабкина. 25 декабря, 2016.
5. Доклад о человеческом развитии 2015 – Труд во имя человеческого развития - Опубликовано для Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН), One United Nations Plaza, New York, NY 10017.
6. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2015 год / под ред. Л.М. Григорьева и С.Н. Бобылева. – М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2015. С. 237 – 240.
7. Замков О.О., Толстопятенко А.В., Черемных Ю.Н. Математические методы в экономике. – М.: 2001. – 368 с.
8. Эюкин Д.А., Куркина М.П. Оценка дифференциации регионов ЦФО по уровню жизни населения // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 1. С. 165-168

9. Корчагин Ю. А., Шамардин Д.Г. Человеческий капитал и рост экономики // «Промышленник России» // М., 2000. - №4. - С. 17-22;
10. Корчагин Ю.А. Инвестиции, человеческий капитал и рост ВВП // «Содействие» (Воронеж). – 2000. - №3-4. - С. 18.
11. Лукас Р.Э. Лекции по экономическому росту / пер. с англ. Д. Шестакова. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2013. – 288 с.
12. Макроэкономическая динамика северных регионов России / Коллектив авторов. – Сыктывкар, 2009. – 336 с. (Коми научный центр УРО РАН).
13. Нуреев Р.М. Экономика развития: Модели становления рыночной экономики. – М.: Норма, 2008. - С. 125-127, 133-138.
14. Регионы России. Социально-экономические показатели: Стат. сб. / Росстат. □ М., 1998 – 2015 гг.
15. The World Bank // <http://data.worldbank.org/>

References

1. Bogomolova I.S., Grinenko S.V., Zadorozhnyaya E.K. Indeks chelovecheskogo razvitiya i gendernoe razvenstvo: vzaimoobuslovennost' pokazatelej // Problemy upravleniya, 2015. № 1. S. 38 - 46
2. Gadzhiev YU.A. Zarubezhnye novye teorii regional'nogo rosta i razvitiya // Korporativnoe upravlenie i innovacionnoe razvitie ehkonomiki Severa – Vestnik Nauchno-Issledovatel'skogo centra korporativnogo prava, upravleniya i venchurnogo investirovaniya Syktyvkar'skogo gosudarstvennogo universiteta, 2008. № 3.
3. Grinenko S.V. Pokazateli urovnya razvitiya chelovecheskogo kapitala kak faktora ehkonomicheskogo rosta // Problemy sovremennoj nauki i obrazovaniya, 2016. № 36 (78). S. 33 – 36.
4. Grinenko S.V., Grinenko R.A. Modelirovanie zavisimosti ehkonomicheskogo rosta ot urovnya chelovecheskogo kapitala posredstvom analiza bol'shikh massivov dannykh // EHkonomika i menedzhment v usloviyah global'noj konkurencii: problemy i perspektivy. Trudy nauchno-prakticheskoy konferencii s mezhdunarodnym uchastiem, SPbPU imyu Petra Velikogo. Pod redakciej A.V.Babkina. 25 dekabrya, 2016.
5. Doklad o chelovecheskom razviti 2015 – Trud vo imya chelovecheskogo razvitiya - Opublikovano dlya Programmy razvitiya Organizacii OB' edinennykh Nacij (PROON), One United Nations Plaza, Ney York, NY 10017.
6. Doklad o chelovecheskom razviti v Rossijskoj Federacii za 2015 god / pod red. L.M. Grigor'eva i S.N. Bobyleva. — М.: Analiticheskij centr pri Pravitel'stve Rossijskoj Federacii, 2015. S. 237 – 240.
7. Zamkov O.O., Tolstopyatenko A.V., Cheremnyh YU.N. Matematicheskie metody v ehkonomike. – М.: 2001. – 368 s.
8. Zyukin D.A., Kurkina M.P. Ocenka differencij regionov CFO po urovnyu zhizni naseleniya // Fundamental'nye issledovaniya. – 2017. – № 1. – S. 165-168
9. Korchagin YU. A., SHamardin D.G. Chelovecheskij kapital i rost ehkonomiki // «Promyshlennik Rossii» // М., 2000. - №4. - С. 17-22;
10. Korchagin YU.A. Investicii, chelovecheskij kapital i rost VVP // «Sodejstvie» (Voronezh). – 2000. - №3-4. - С. 18.
11. Lukas R.EH. Lekcii po ehkonomicheskomu rostu / per. s angl. D. SHestakova. – М.: Izd-vo Instituta Gajdara, 2013. – 288 s.
12. Makroehkonomicheskaya dinamika severnyh regionov Rossii / Kollektiv avtorov. – Syktyvkar, 2009. – 336 s. (Komi nauchnyj centr URO RAN).
13. Nureev R.M. EHkonomika razvitiya: Modeli stanovleniya rynochnoj ehkonomiki. – М.: Norma, 2008. - S. 125-127, 133-138.
14. Regiony Rossii. Social'no-ehkonomicheskie pokazateli. Stat. sb. / Rosstat. □ М., 1998 – 2015 gg.
15. The World Bank // <http://data.worldbank.org/>

АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К СНИЖЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ИЗДЕРЖЕК ФИРМЫ

Десятниченко Д.Ю., к.э.н., доцент, Северо-Западный институт управления – филиал РАНХиГС

Десятниченко О.Ю., к.э.н., доцент, Северо-Западный институт управления – филиал РАНХиГС

Аннотация: Статья посвящена исследованию существующих теоретических подходов и проблемам снижения издержек производства фирмы. Исследованы процессный ситуационный и системный подходы, их содержание и методические аспекты применения. Также в статье исследованы и классифицированы системы калькулирования и снижения производственных издержек. Результаты исследований могут быть использованы предпринимателями и управляющими при решении задач оптимизации структуры издержек и повышении эффективности управления финансами фирмы.

Ключевые слова: Издержки, теория снижения издержек, процессный подход, системный подход, ситуационный подход, калькуляция издержек.

Abstract: The article is devoted to the study of existing theoretical approaches and the problem of reducing the costs of production of the firm. The process situation and system approaches, their content and methodological aspects of application are studied. Also in the article are investigated and classified systems of calculation and reduction of production costs. The results of the research can be used by entrepreneurs and managers in solving problems of optimizing the structure of costs and improving the efficiency of financial management firms.

Keywords: Costs, theory of cost reduction, Process approach, system approach, situational approach, cost accounting.

Расширение масштабов развития хозяйственных процессов предприятий, развитие процессов интеграции и усиление специализации, рост количества связей между ними в реалиях современной экономики значительно актуализирует вопрос обеспечения эффективности деятельности фирм, важнейшей направлением решений которого является определение путей снижения производственных издержек на предприятиях.

Зарубежными исследователями доказано положительное влияние снижения производственных издержек на предприятии на результативность его работы. Однако деятельность многих отечественных организаций не всегда демонстрирует учет данного факта. Фирмы часто сосредотачивают основное внимание на росте объемов продажи продукции, тогда как проблемы затрат ресурсов, экономики считаются второстепенными. Это ведет к тому, что показатели эффективности фирм снижаются, а риски утраты конкурентных преимуществ повышаются. В этой связи чрезвычайно значимыми становятся вопросы определения направлений повышения финансовых показателей эффективности деятельности предприятий на основе снижения производственных издержек.

Активная работа фирм, направленная на снижение производственных издержек, должна включаться в состав общего плана управления организацией, а любые нововведения в этой области должны напрямую влиять на управленческую деятельность. Проблема правильного понимания сущности и поиска оптимальных путей снижения производственных издержек осложняется множественностью подходов к способам и процедурам снижения издержек на предприятии. Ключевые подходы к снижению издержек производства на предприятии и выявлению резервов их снижения можно объединить в рамках обобщенной теории снижения производственных издержек.

Современные западные ученые-исследователи появления теории снижения издержек связывают со 2-ой половиной XIX века. В 1887 году Джон Матер Фелс (1858-1925 гг.) и Эмил Гарке (1858-1930 гг.) издали теоретическую работу «Производственные счета: принципы и практика их ведения». Предлагаемый ими подход к снижению производственных издержек определил вектор формирования системы показателей, в рамках которой становился возмож-

ным анализ затрат финансовых ресурсов и усиление контроля за их использованием.

Первые практические выводы и рекомендации в рамках формирующейся теории были связаны идеями Дж. П. Нортона (1858-1939 гг.), который предлагал сравнивать фактические издержки с нормативными. В начале XX века в Соединенных Штатах, а позже и в европейских странах стала внедряться так называемая система «стандарт-кост», которая была разработана Г. Эмерсоном и Ч. Гарднером. Эта система фактически выступала первой системой управления, в которой главной функцией является именно контроль и управление издержками, а не просто учет.

Типология издержек, разработанная Дж. Манном (1863-1955 гг.) в конце XIX века, определила начало следующего этапа в формировании теории снижения производственных издержек. Согласно указанной типологии были определены условно-постоянные (накладные) издержки, соотношение которых с единицей товара было невозможно, что позволило более точно определять итог производства, который не искажен накладными или непроизводственными издержками.

Теоретические воззрения А.Г. Черча (1866-1936 гг.) по организации учета машинного и рабочего времени были изложены в труде «Адекватное распределение производственных расходов». Он разработал метод учета, в основе которого была заложена прямая зависимость между объемом используемого производственного оборудования, производственных рабочих и объемом выпускаемой продукции. Попытка применения машино-часов взамен трудовых ставок или норм претерпела тогда поражение. Но сам данный подход начал внедряться в моделирование непрерывных производств процессов, в которых доля и стоимость человеческого труда относительно мала, а машинного – велика.

В период с 1925 года до 1985 года активного развития теоретических воззрений и методических разработок по проблематике снижения производственных издержек на предприятии не наблюдалось.

В 1980-х гг. появились новые инструменты и методы снижения производственных издержек. В условиях рыночного саморегулирования, когда цена формируется под влиянием законов спроса и предложения, появляется необходимость достижения такого уровня издержек на производство и реали-

зацию продукции, который был бы заведомо ниже вероятной цены на рынке, обеспечивая тем самым финансовую эффективность производственно-хозяйственной деятельности [2].

На сегодняшний день можно выделить три основных научных подхода к снижению производственных издержек: подход к управлению издержками как процессу; ситуационный подход; системный подход.

Подход к снижению производственных издержек, как к процессу, характеризует снижение производственных издержек как деятельность, направленную на достижение цели предприятия, и соединяющую в себе серию связанных между собой актов управления. Следует привести определение снижения производственных издержек, которое дают В.Г. Лебедев и Т.Г. Дроздова. [5]. Они рассматривают снижение производственных издержек как совокупность ключевых функций управленческого цикла, осуществление которых дает возможность увеличивать результативность применения производственных ресурсов на предприятии.

Снижение производственных издержек объединяет в себе реализацию любых функций управленческого цикла с использованием его элементов, обеспечивающих результативность работы организации, среди которых:

- планирование издержек, которое производится исходя из производственной программы, определяющей нормативы и нормы расходов внешних факторов производства (например, сырья). Прогнозирование и планирование издержек в зависимости от этапа планирования (краткосрочного или долгосрочного) могут быть текущими или перспективными. Текущие планы производственных издержек, обычно, определяются расчетным путем на кварталный или годовой периоды;

- предприятие, выступающее важнейшей инструментом реализации функции снижения производственных издержек, которая, в свою очередь реализует посредством него сам механизм управления и определяет центры появления затрат и соответствующие центры ответственности;

- мотивация, являющаяся способом воздействия на участников производственного процесса, побуждающая их соблюдать плановые и нормативные показатели уровня издержек, а также выявлять и использовать резервные возможности для их сокращения. Мотивирующие стимулы могут быть как моральными, так и материальными;

- регулирование и координация, заключающееся в определении причин нарушений и корректировке, при необходимости, первоначального плана. Своевременная координация уплаты издержек позволяют организациям избежать непроизводительных издержек, которые связаны с некачественной организацией труда руководства и обеспечить получение необходимого финансового результата;

- контроль в системе снижения производственных издержек, направленный на обеспечение обратной связи, для сравнения показателей фактических и плановых издержек;

- учет затрат, как элемент управления ими, выступает как механизм получения необходимых данных, для принятия решений в системе управления. Для этого применяется производственный учет, который ориентирован на отражение сведений об издержках производства, и управленческий учет, позволяющий оценивать эффективность принимаемых управленческих решений внутри фирмы. Финансовый учет дает возможность получения сведений внешним пользователям, позволяет производить сравнения издержек с полученными доходами с целью расчета прибыли;

- анализ издержек, как и контроль, дает возможность оценить насколько эффективно применяются ресурсы предприятия, определить имеющиеся резервы сокращения производственных издержек, провести факторный анализ себестоимости продукции, оценить степень соответствия плановым показателям.

Сегодня возрастает роль перечисленных элементов системы управления издержками как в текущем, так и в стратегическом планировании на предприятии. Все активнее функция снижения издержек производства становится интегральным элементом единой информационной системы организации, которая представляет собой базу для принятия тактических и стратегических решений управленческого характера [1].

Ситуационный подход к снижению производственных издержек предполагает, что необходимость применения тех или иных способов и инструментов определяется текущей ситуацией в условиях перманентной наполненностью на обеспечение результативности работы организации. Так, Т.Ф. Гарасова и Э.А. Гомонко отмечают, что снижение производственных издержек – это процесс, который состоит из запланированных действий и быстрых решений по адаптации к новым ситуационным условиям. Особенность ситуационного подхода к снижению производственных издержек определяется необходимостью использования методов, которые подходят к той или иной конкретной ситуации [7].

Теория системного подхода, которая конкретизирована в теории «7-S», представляет собой семь связанных между собой переменных: системы (systems) управления, стратегия (strategy), структура (structure), квалификация (skill), стиль (style), штаб (stuff), разделяемые ценности (separate values) [5]. Данный подход дает возможность изучать объект управления интегративно, сформировав систему методов и механизмов снижения производственных издержек, определив ключевые принципы и задачи управления, а также последовательность и порядок их достижения. В основе этого подхода заложены концептуальные принципы снижения производственных издержек, позволяющие создать информационную и методическую базу обеспечения финансовой эффективности организаций. Все они сводятся к следующему:

- системный характер снижения производственных издержек. Указанный принцип предусматривает изучение объекта управления и управляющей системы совместно и нераздельно. Системный характер означает необходимость применения системного анализа и синтеза при принятии каждого управленческого решения. Системный подход находит свое выражение в том, что результативность работы организации оценивается по эффективности самого слабого ее звена. Ослабление внимания к одной функции управления может свести на нуль всю управленческую работу, именно самое слабое звено определяет надежность работы всей системы хозяйства;

- единство применяемых способов и контрольных показателей на разных этапах снижения производственных издержек. Важно соблюдать единые требования к обеспечению информацией, организации планирования, учету, а также анализу издержек. Необходимо единство и соподчиненность применяемых критериев и значений результативности. Для этого, в первую очередь, частные показатели должны быть подчинены, логический вытекать из показателей, применяемых на более высоких ступенях обобщения. Во-вторых, должны использоваться унифицированные критерии результативности для оценки эффективности аналогичных мероприятий управленческого характера. Только при таком под-

ходе появляется возможность сравнивать ожидаемые и фактические итоги деятельности, обобщать их при необходимости в качественно однородные группы;

снижение производственных издержек на всех этапах жизненного цикла продукта. Жизненный цикл включает процесс создания, разработки, производства, эксплуатации, обращения и утилизации продукта. Структура, продолжительность цикла жизни продукта, его объемные показатели и качественные характеристики определяют издержки фирмы. Продукция, выступая целью хозяйственного процесса, и одновременно его итогом, воплощает в себе издержки всех элементов жизненного цикла. Исключение из анализа и управления издержек определенного этапа жизненного цикла не означает автоматического снижения издержек производства;

органическое сочетание цели снижения издержек производства с необходимостью обеспечения высокого качества товара (работ, услуг). В рыночных условиях хозяйствования важнейшим условием существования и развития фирмы выступает производство и продвижение конкурентоспособной продукции, которая обеспечивает потребителям оптимальное сочетание качества и цены. Противоречие заключается в том, что высокое качество товара наряду с увеличением ее конкурентоспособности, ростом объема продаж и увеличением доли фирмы на рынке, ведет и к увеличению издержек производства, а следовательно, к вынужденному повышению цены. Оптимальный баланс между качеством и издержками на всех этапах цикла жизни продукта достигается грамотным управлением. На основе результатов научных исследований, экономических расчетов и др.

Все перечисленные принципы являются универсальными и абсолютно актуальными сегодня. Их практическая реализация связана с отдельными сложностями, которые в большинстве случаев заключаются в отсутствии единой методики снижения производственных издержек, на базе которой использование разных технологий управления было бы адекватно данным принципам и гарантировано способствовало повышению результативности работы фирмы на основе эффективного выявления и использования существующих резервов снижения издержек.

Методы выявления резервов снижения производственных издержек представляют собой сложную систему с характерными для нее свойствами, функциями и связями, в полной мере охватывающими процессы, явления, основополагающие принципы работы организации, и гибко реагирующую на новейшие теоретические концепции и практические механизмы управления, адаптирующую их возможное применение к условиям деятельности данной фирмы [3].

В зависимости от степени развития системы управления финансами фирмы, Р. Каплан, Р. Купер выделяют четыре уровня развития систем калькулирования и снижения производственных издержек [4]. В прошлом многие организации пытались реализовать функции финансовой отчетности, стратегического управления, оперативного контроля и совершенствования работы с помощью единственной системы калькулирования. В современных условиях требуется использование сложных систем снижения производственных издержек, которые можно классифицировать по уровням их эволюционного развития.

Управленческой системы первого уровня представляют собой системы, характерные для вновь созданных предприятий, где система управления финансами по объективным причинам еще не внедрена на должном качественном уровне.

Системы второго уровня преимущественно ориентированы на подготовку финансовой отчетности. В данных системах отчеты соответствуют нормам финансовой отчетности, вся информация отвечает требованиям аудита и внутреннего контроля [6]. Система оценки себестоимости отдельных продуктов производится с помощью простых, агрегированных методов, которые применяются для подготовки внешней финансовой отчетности. Недостатком данных систем выявления резервов снижения производственных издержек выступает наличие достаточно скудной информации об издержках, что осложняет процесс принятия управленческих решений. К тому же, издержки на часть ресурсов фирмы, в особенности применяемых для разработки продуктов, маркетинга и др. вообще невозможно отнести на какие-либо объекты издержек, поскольку они не являются категорией запасов в понятиях финансовой отчетности.

Определение резервов снижения производственных издержек в системах третьего уровня представляют собой специализированные автономные системы, создаваемые и для целей управления организацией. Они состоят из систем второго уровня, ориентированных на подготовку периодических финансовых отчетов внешним пользователям; одной или нескольких систем калькулирования издержек по операциям (ABC), которые наряду с данными официальной финансовой отчетности применяются для целей стратегического управления.

На четвертом уровне развития в системы управления интегрируются системы управления затратами и эффективностью, разработанные в системах третьего уровня (система калькулирования издержек по операциям и система обратной связи), что создает базу для подготовки внешних финансовых отчетов. Интеграция достигается с помощью системы планирования ресурсов (ERP – Enterprise Resource Planning), которая дает возможность объединить и координировать все основные операции: закупки, производство, маркетинг, продажи, логистику, управление персоналом, ведение учета и др.

Странники системного подхода рассматривают процедуру снижения производственных издержек как комплекс мероприятий, обеспечивающий наиболее эффективно использование имеющихся ресурсов в целях устойчивого развития фирмы в будущем. Такая система обладает способностью к саморегулированию и самоорганизации, к достижению целей при высокой вариации внешних факторов с помощью качественных изменений в управленческих технологиях [7].

В современных условиях поддержание высоких финансовых показателей эффективности деятельности фирмы практически невозможно без постоянного выявлению резервов снижения производственных издержек. При этом появляется возможность получать точную и своевременную информацию об издержках с любой нужной для субъектов управления степенью детализации; определять стратегию снижения производственных издержек предприятием, его филиалами и дочерними предприятиями, включающую планирование, учет, контроль и анализ издержек; обеспечивать прозрачность структуры издержек каждого структурного подразделения; проводить обоснованную тарифную политику; выявлять и расширять высокорентабельные направления деятельности, и на этой основе повышать значения финансовых показателей деятельности фирмы в целом.

Таким образом, по нашему мнению, проблема снижения издержек производства должна решаться на системной основе, с использованием комплекса взаимосвязанных инструментов, затрагивая все сферы управления производственно-хозяйственной

детальностью фирмы. Поиск резервов снижения издержек производства необходимо связывать с решением локальных задач и достижением стратегических целей; следует осуществлять, используя

соответствующие инструменты и методы с учетом специфики условий их наиболее эффективного применения.

Библиографический список

1. Гомонко, Э.А., Торопов, В.В. Теоретические и методические аспекты формирования механизма снижения издержек обращения торговой организации: Монография. – Белгород: Издательство БУКЭП, 2015. – С.87.
2. Десятниченко Д.Ю., Десятниченко О.Ю. Управление процессом организации инвестирования инноваций в регионе. Монография. Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Северо-Западный институт управления. Санкт-Петербург: Изд-во Астерион, 2014, 171 с.
3. Десятниченко Д.Ю., Десятниченко О.Ю., Шматко А.Д. Туристско-рекреационные зоны как объект управления пространственным развитием и субъект инновационной инфраструктуры региональной экономики. // Экономика и предпринимательство. – 2016. № 3-2 (68-2). С. 328-332.
4. Каплан Роберт. Функционально-стоимостной анализ: практическое применение: пер.с англ. / Каплан Роберт, Купер Робин. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 352 с.
5. Лебедев, В.Г., Дроздова, Т.Г. Управление затратами на предприятии: Учеб. пособие / Под общ. Ред. Г.А. Краюхина. – СПб.: издательский дом «Бизнес-пресса», 2014. – 256 с.
6. Сынков, И.А. Оценка эффективности управленческой системы затратами организации // Вестник Воронежского государственного технического университета. – 2014. – Т.6 – №9. – С. 133-135.
7. Тарасова, Т.Ф., Гомонко, Э.А. Управление текущими затратами организаций потребительской кооперации: Монография. – Белгород: Кооперативное образование, 2013. – 236 с.

References

1. Gomonko, E.H.A., Toropov, V.V. Teoreticheskie i metodicheskie aspekty formirovaniya mekhanizma snizheniya izderzhok obrashcheniya torgovoy organizacii: Monografiya. – Belgorod: Izdatel'stvo BUKEP, 2015. – S.87.
2. Desyatnichenko D.YU., Desyatnichenko O.YU. Upravlenie processom organizacii investirovaniya innovacij v regione. Monografiya. Rossijskaya akademiya narodnogo hozyajstva i gosudarstvennoj sluzhby pri Prezidente Rossijskoj Federacii, Severo-Zapadnyj Institut upravleniya. Sankt-Peterburg, Izd-vo Asterion, 2014, 171 s.
3. Desyatnichenko D.YU., Desyatnichenko O.YU., Shmatko A.D. Turistsko-rekreacionnye zony kak ob'ekt upravleniya prostranstvennym razvitiem i sub'ekt innovacionnoj infrastruktury regional'noj ehkonomiki. // EHkonomika i predprinimatel'stvo. – 2016. № 3-2 (68-2). S. 328-332.
4. Kaplan Robert. Funkcional'no-stoimostnoj analiz: prakticheskoe primenenie: per.s angl. / Kaplan Robert, Kuper Robin. – M.: ООО «I.D. Vilyams», 2008. – 352 s.
5. Lebedev V.G., Drozdova, T.G. Upravlenie zatratami na predpriyatii: Ucheb. posobie / Pod obshch. Red. G.A. Krayuhina. – SPb.: Izdatel'skij dom «Biznes-pressa», 2014. – 256 s.
6. Syнков, I.A. Ocenka ehffektivnosti upravlencheskoj sistemy zatratami organizacii // Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. – 2014. – T.6 – №9. – S. 133-135.
7. Tarasova, T.F., Gomonko, E.H.A. Upravlenie tekushchimi zatratami organizacij potrebitel'skoj kooperacii: Monografiya. – Belgorod: Kooperativnoe obrazovanie, 2013. – 236 s.

РЫНОК ТОВАРОВ ВОЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В НАЧАЛЕ XX ВЕКА

Дианова Т.В., к.э.н., доцент, Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации

Аннотация: В современных условиях все большее внимание научного сообщества привлекает обоснование целесообразных размеров военных расходов. Решение данной задачи невозможно без анализа опыта, накопленного ранее. В статье отражен подход автора к анализу рынка продукции военного назначения в начале XX века. События столетней давности во многом перекликаются с тем, что происходит сегодня. В связи с этим представленное исследование является весьма важным и актуальным.

Ключевые слова: военная экономика, рынок товаров военного назначения; экономическая теория.

Abstract: Nowadays the scientific community pays more attention to the justification of the proper size of the military spendings. The solution to this problem is impossible without taking into consideration the past experience. The article presents the author's approach to the analysis of the market of military goods in the beginning of the 20th century. The events, which took part a century ago have much in common with those we face today. Considering this fact, the research seems to be important and useful.

Keywords: military economy; the market of military goods; economics.

В начале прошлого века многие политики, военные, экономисты в большей степени осознали, что рынок, создав мировое хозяйство и вызвав к жизни военные столкновения гигантских масштабов, трансформировал роль и значение экономики в войне, усилит и обратное влияние войны на экономические процессы и отношения. Возникли новые военно-экономические проблемы: технической и энергетической вооруженности войск и каждого солдата, состояния людских ресурсов, призывных контингентов и рабочей силы, ограниченности сырья и продовольствия, резервов, коммуникаций. Проблема, связанная с необходимостью определения общих экономических закономерностей ведения войн, стала предельно острой. Непосредственно ее ощутили руководители воюющих стран, так как они были вынуждены разрешать ее на практике.

В западноевропейской военно-экономической мысли выделяются два автора, осуществившие попытку анализа военной экономики стран-участниц первой мировой войны. Это, прежде всего, В. Ратенау, один из руководителей и видный теоретик военной экономики Германии и А. Пигу, профессор, представитель кембриджской экономической школы.

Так, В. Ратенау, прежде других, ощутил изменения, вызванные войной в экономике Германии. Рост государственного вмешательства, усиление концентрации производства и картелирование немецкой промышленности, обусловленные войной, воспринимались им как здоровые результаты военного времени. В конце войны В. Ратенау написал книгу «Новое хозяйство», попытавшись осветить эти изменения. Говоря о картелировании хозяйства с сильным государственным регулированием, он как раз и называл такой строй «новым хозяйством», в котором будет иметь место плановое начало. Следует отметить, что сначала идея «нового хозяйства» не получила признания ни в среде промышленников, ни в соответствующем научном истеблишменте. Однако в конце 20-х и позднее, в период кризиса 1929-1933 гг., то, что стали называть организованным или плановым капитализмом, регулируемой экономикой и т.п., в значительной мере подразумевалось в трудах В. Ратенау.

Примечательно, что оценивая возможности «нового хозяйства», он утверждал, что оно может безгранично поднять производительность труда, которая при учете механизации производства, «не имеет теоретических границ» [1, 20]. Потребность в росте производительности труда В. Ратенау определял как один из важнейших итогов войны и требований военной экономики. Эту потребность он объяснял не только растущими нуждами военного хо-

зяйства, но и необходимостью снятия острой нужды населения при все увеличивающейся доле военной экономики. Подводя итоги первой мировой войны, В. Ратенау приходит к следующему, весьма интересным в военно-экономическом отношении выводам.

Во-первых, война требует существенной централизации, регулирования и картелирования экономики, всех ее отраслей, в том числе сельского хозяйства.

Во-вторых, она требует тесного контакта корпораций и государства.

В-третьих, она делает необходимым широкое регулирование не только производства и распределения, но и потребления.

В-четвертых, ставит задачу резкого роста производительности экономики во всех сферах.

В-пятых, военное хозяйство может быть только строго централизованным, картелированным и регулируемым. Получается, что сфера военного рынка является весьма ограниченной и в определяющей мере зависит от решений органов государственной власти.

Соглашаясь в целом с его выводами необходимо отметить следующее:

- используемое им понятие «картелирование» несколько отличается от современного (речь идет о естественных слияниях и поглощениях, которых в период войн становится значительно больше, а не о преднамеренном сговоре в вопросах ценообразования, дистрибуции и т.п.);

- бизнес всегда заинтересован в «тесных контактах» с властью, которые сулят ему облучением долгосрочных и гарантированных заказов, но только в военное время возрастает объективная, т.е. не связанная с проявлением коррупции, заинтересованность государственных органов в активном взаимодействии с бизнесом;

- не совсем понятно, что мешает решать задачу «резкого роста производительности» в мирное время.

Кроме того, В. Ратенау поставил и другие вопросы взаимодействия военной экономики и всей экономики, например, идею о целесообразности свертывания военной экономики после войны, то есть конверсии военного производства. При этом он рекомендовал не слишком спешить со свертыванием военного хозяйства, чтобы не выпускать слишком рано накопившиеся военные пары: «...для нашего государственного хозяйства будет менее вредно, если мы еще продолжительное время будем, выражаясь кратко, вести его на ненормальных началах, чем, если мы слишком решительно уменьшим огонь нашего хозяйства, так что котел перестанет кипеть» [1, 24]. Учитывая инерционность национальной

экономики, следует признать данный вывод заслуживающим внимания.

В свою очередь А. Пигу в своих трудах выдвигал идею о так называемом «национальном фонде». Точнее говоря, он поставил вопрос о границах военной экономики: за счет какой части общественно-го продукта образуется военное потребление, каковы источники военной экономики – «национального военного фонда»? «Во время войны главные средства страны – люди и материалы, разумеется, остаются те же, что и во время мира, но изменяется их направление и перемещается центр интереса: в военное время нас больше интересует количество товаров и труда, которое можно выжать из населения для немедленного употребления в текущем процессе войны» [2]. Он называет следующие источники удовлетворения военно-экономических потребностей (пополнения «национального военного фонда»):

- увеличение объемов производства;
- сокращение личных фондов потребления;
- уменьшение вкладов в новые предприятия;
- расходование существующего капитала.

Получается, что война является противоестественным состоянием экономики, которое не может длиться бесконечно долго: сокращение инвестиционных процессов и расходование имеющегося капитала в долгосрочной перспективе неминуемо приведут сначала к уменьшению темпов экономического роста, а затем - к сокращению валового выпуска. Кроме того, домохозяйства могут весьма существенно сократить текущее потребление и пределы «терпимости» в этом отношении установить затруднительно. Однако качество рабочей силы при таком подходе будет постепенно снижаться, а о повышении производительности труда, скорее всего, придется забыть.

Развитие промышленности в конце XIX – начале XX века привело к повышению механизации транспорта и механизации основных производственных процессов, появлению возможности оснащения армии новыми товарами военного назначения, увеличению числа артиллерийских орудий, автоматического стрелкового оружия, появлению новых видов и родов войск (танковых, военно-воздушных, автомобильных). И несмотря на то, что масштабы их использования были относительно небольшими, именно они стали оказывать определяющее влияние на развитие военного дела. В этой связи военно-экономическая наука была в большей степени подчинена решению практических вопросов, связанных с экономическим обеспечением армий в новых условиях.

Следует подчеркнуть, что в нашей стране значительное число военных деятелей адекватно оценивали последствия новаций в экономике, технике и военном деле. Среди них М. Драгомиров, А. Елчанинов, Е. Мартынов, Н. Михневич, А. Незнамов, В. Новицкий и др. В тот период было опубликовано множество трудов о тактике и стратегии войн того периода, основах их экономического обеспечения [3].

В преддверии первой мировой войны во многих странах были опубликованы научные труды, комплексно исследующие войну и народное хозяйство. Показательно, что ключевое внимание в них уделялось проблемам финансов, а точнее, финансовой подготовки к военному времени. В этой связи получает широкое признание концепция «финансовой боевой готовности». Ее суть можно представить следующим образом: государственные финансы должны в случае необходимости обеспечить своевременное и полноценное удовлетворение потребностей, связанных с началом боевых действий и мобилизацией. Основываясь на опыте русско-

японской войны, был сделан вывод о необходимости надежных источников финансирования военных расходов с таким расчетом, чтобы их существенный рост не обусловил упадка народного хозяйства.

Исследователи военно-экономических проблем того периода единодушно полагали, что предстоящая война в случае ее начала будет относительно недолгой (до полугодия) [4, 133]. Этот вывод базировался на следующих гипотезах.

Во-первых, считалось, что исход войны может быть решен в результате одного крупного сражения.

Во-вторых, ограниченность военно-экономических ресурсов рассматривалась в качестве естественного ограничителя продолжительности войн.

В третьих, быстротечность предстоящей войны обосновывалась тем, что длительная война, нарушившая внешнеэкономическую деятельность, приведет к хозяйственному коллапсу.

В-четвертых, в военно-научных кругах царил убежденность, что продолжительные войны будут невозможно профинансировать.

На этом основании делались следующие выводы:

- материально-техническое обеспечение воюющей армии в течении продолжительного времени не просто затруднительно, но и вообще невозможно;

- мобилизация рассматривалась в узком плане, применительно армии и флота, не затрагивая народное хозяйство и его перевод на военные рельсы;

- если планы проведения наступательных и оборонительных операций готовились и разрабатывались, то плана войны, который охватывал бы всю систему подготовки к ней, включая экономические и политические мероприятия, в 1914 году ни в одном государстве не существовало;

рынок товаров военного назначения (ТВН) рассматривался как бесперебойно функционирующий механизм, который в течении относительно короткого промежутка времени выполнит свои задачи.

Последующие события наглядно продемонстрировали недостаточную обоснованность подобных воззрений. Война, продолжавшаяся почти четыре года, впервые задействовала в таких масштабах рынок ТВН, которые гибко приспособились к новым условиям, и несмотря на господство в экономической политике основных государств-участников директивных начал, без значительных сбоев обеспечивали удовлетворения военно-экономических потребностей. Между тем, экономические результаты первой мировой войны предсказуемо оказались катастрофическими для большинства ее участников.

Анализ хода и исхода первой мировой войны показал ряд тенденций в военно-экономической сфере.

Во-первых, возросли взаимосвязи в триаде война – экономика – политика. Был сделан правомерный вывод о том, что чем выше уровень развития промышленного потенциала страны, тем более агрессивной становится проводимая ею политика. Так как экономическое развитие циклично, следовательно, подъемы чередуются со спадами. При этом кризисы имеют разные масштабы в различных странах. В одних - они действуют с большей силой, в других - с меньшей. Это обуславливает неравномерности экономического развития и систематически возникающие попытки «перекроить» карту мира.

Во-вторых, в ходе первой мировой войны значительное число стран европейского континента получили практику функционирования экономики в особых условиях, когда экономические свободы сокращены, введены мобилизация для предприятий, лимитировано распределение многих ресурсов, а государство осуществляет регулирование цен. При этом наибольшую прибыль получали фирмы, занятые в выпуске ТВН. При прочих равных условиях они увеличились в размерах, расширили масштабы деятельности, открыли филиалы в других государствах, повысили свой лоббистский потенциал.

Все это позволяло прийти к правомерному выводу о неизбежности новой широкомасштабной войны в будущем.

Первая мировая война показала необходимость реализации следующих мероприятий:

- создания военно-политических коалиций государств;
- повышения плановых начал в управлении экономикой;
- проведения структурной перестройки (большинства отраслей промышленности (мобилизация экономики));
- заблаговременного создания запасов ТВН, военно-технического имущества и широкой номенклатуры различных ресурсов;
- подготовки военно-обученного резерва;
- концентрации финансовых ресурсов на приоритетных направлениях;
- обеспечения превосходства в военной технике.

Армии стали потребителями разнообразных ресурсов в таких масштабах как никогда ранее. Достаточно сказать, что только русская армия за годы войны потребила почти 10 млн т. муки, 9 млн т. мяса, 44 комплектов теплой зимней одежды, 15 млн пар обуви. Показатели военно-экономического напряжения в промышленности России превысили 75%, в Италии, Германии, Франции – 50%, в Великобритании и США 46 и 31% соответственно. Невиданных до тех пор размеров достигли трансграничные поставки ТВН. Например, в русской армии было 30% импортных винтовок, 23% артиллерийских систем, около 20% снарядов, более 28% пулеметов и т.д. [5,192] Все это свидетельствует о качественном приращении размеров рынка ТВН.

Первая мировая война стала значимым этапом не только в развитии рынка ТВН, но и строительства вооруженных сил в целом. В вооруженном противостоянии начали принимать участие миллионы людей, а общая протяженность фронтов стала исчисляться тысячами километров. Повысился уровень технической оснащенности воюющих армий их огневая мощь. Использование танков и боевой авиации, средств химического поражения, появление зенитной и противотанковой артиллерии привели к существенным сдвигам в экономическом обеспечении войск армии и флота, усложнению материально-технического обеспечения, повышению роли тыловых структур, железнодорожного и автомобильного транспорта. Рынок товаров военного назначения стал значимым источником удовлетворения военно-экономических потребностей.

Так, самый кровопролитный в Южной Америке вооруженный конфликт XX века – Чакая война между Боливией и Парагваем 1932-1935 гг., ознаменовался крупнейшими закупками автоматов и пистолетов-пулеметов зарубежного производства: американских Thompson, финских Suomi, австрийских Steyr-Solothurn, использование которых в значительной мере предопределяло стратегию и тактику вооруженного противостояния.

Как известно, именно первая мировая война стала катализатором произошедшей в России

социальной революции, которая изменила всю систему прежних общественно-экономических отношений. Новый экономический уклад характеризовался принятием общественной собственности на средства производства, снижением значимости товарно-денежных отношений, повышением роли планирования и прогнозирования, приоритетом общественных интересов над личными. По понятным причинам рынок ТВН в советский период прекратил свое существование. Хотя отдельные элементы поддержания состязательности, конкурентности были характерны и для советского оборонно-промышленного комплекса. Как известно, дублирование военных производств в тот период обуславливалось не только необходимостью их рассредоточения на случай угрозы захвата части территории страны или вывода их из строя в результате целенаправленного военного воздействия противника, диверсии и т.п., но и целесообразностью поддержания конкурентных начал, когда однопрофильные КБ и НИИ получали однотипные заказы на разработку перспективных образцов ТВН. В серию из них запускался тот, который большей мере со отвечал нуждам армии и флота, соотносился с экономическими возможностями государства.

В первые десятилетия своего существования советская система централизованной экономики показала достаточно высокую эффективность. Ее реальные успехи нельзя объяснить исключительно эффектом низкой базы, особенно контрастировавшими на фоне кризисных потрясений в странах Западной и Европы и Северной Америки. Директивный подход позволил сократить число распорядителей финансовыми и материальными ресурсами, сконцентрировать большие средства на приоритетных направлениях развития экономики, в том числе ее военного сегмента.

При этом существенно изменилась вся система международных отношений. Наша страна оказалась в международной изоляции, внутренний рынок был практически закрыт от импорта, а доходы от экспорта существенно снизились. В таких условиях оборонное строительство строилось в расчете на собственные силы, на основе всесторонней идеологизации с упором на классовую сущность всех военно-экономических явлений и процессов. Это накладывало отпечаток и на теорию военной экономики, которая сместила акценты с позитивного анализа реально происходящих процессов на нормативный, подчиненный логике идеологического противостояния с миром капитала.

Следует отметить, что Советский Союз в межвоенный период весьма активно использовал разовые закупки ТВН для создания собственных современных образцов оружия. Так, в области авиастроения использовался германский опыт. В 1940 г. советские специалисты ознакомились с перспективными разработками немецких авиастроителей, что позволило с минимальными затратами в течение нескольких месяцев разработать линейку отечественных истребителей, составивших основу воздушного флота СССР военного периода.

В целях переоснащения надводного флота было налажено сотрудничество с представителями ВМФ Италии. На взаимовыгодной основе были закуплены многочисленные образцы оборудования и силовых установок, а также комплекты технической документации фирм Odero Terni Orlandi и Ansaldo. Это позволило интенсифицировать работы по спуску на воду эсминцев (тип 7 и 7 у), легких крейсеров (проекты 26 и 26 бис), составивших основу советского надводного военно-морского флота в военные и послевоенные годы.

Таким образом, рынок ТВН использовался организаторами советской оборонной промышленности весьма успешно: новые технологические разработки копировались, совершенствовались и адаптировались для нужд армии и флота, что позволяло существенно экономить время и ресурсы на самостоятельную разработку аналогичных или подобных образцов оружия.

Комплексное представление о состоянии советской военно-экономической мысли межвоенного периода может дать синтез двух групп источников:

- официальных документов, материалов и работ политических деятелей (И.В. Сталин, М.В. Фрунзе, Б.М. Шапошников, М.Н. Тухачевский и др.);

- учебников и научных трудов П. Каратыгина, П. Лебедева, Ф. Макшеева, А. Свечина, Е. Святловского.

В дополнение к исследованию причин и уроков первой мировой войны, в Советской России был накоплен опыт гражданской войны, который отразил важнейшие закономерности достижения успеха в вооруженной борьбе такого типа:

- превращение страны в единый военный лагерь;

- создание чрезвычайных органов управления экономикой и вооруженными силами;

- жесткая централизация в создании и распределении всех видов ресурсов;

- возрастание роли экономики в достижении победы в войне.

Гражданская война по характеру ведения боевых действий существенно отличалась от первой мировой. Прежде всего, она была войной маневренной. Отсутствие достаточных средств у воюющих сторон не дало возможности применить современные для того периода средства вооруженной борьбы (танки, авиацию), поэтому конница стала вторым по численности и значению родом войск. Артиллерия также была малочисленной как и бронесилы (в основном имели на вооружении бронепоезда), ведущим видом транспорта оставался гужевой, подразделения инженерных войск и войск связи были крайне малочисленны.

Анализ хода военных действий на фронтах первой мировой и гражданской войн, особенностей их экономического обеспечения, динамичное развитие новых средств вооружения борьбы актуализировали разработку перспективных планов оборонного строительства. Подобные планы составлялись на 1924-

1928, 1929-1933, 1934-1939 и 1940-1944 гг. Их научно-теоретическую базу составляли следующие доктринальные положения:

- необходимость заблаговременной подготовки экономической мобилизации;

- целесообразность разработки и производства новейших вооружений (наиболее перспективными видами боевой техники и вооружения признавались авиация, бронетанковая техника, полевая, зенитная и противотанковая артиллерия, автоматическое стрелковое оружие);

- совершенствование систем снабжения войск в полевых условиях и работы органов тыла и транспорта.

Выводы, которым были получены теорией военной экономики, оказались чрезвычайно важны для организации оборонного строительства.

Одним из выдающихся деятелей, внесших свой вклад в совершенствование оборонного строительства и его экономических основ в нашей стране в 30-40 гг., был Б.М. Шапошников. Им написано множество трудов по различным аспектам оборонного строительства, в том числе трехтомник «Мозг армии», «Экономика и война» и другие. Остановившись на некоторых военно-экономических проблемах оборонного строительства, он делает ряд выводов, ценных для развития рынка ТВН.

Во-первых, заключение о том, что война неизбежно влечет за собой длительное и интенсивное экономическое противостояние, победа в котором предопределяет победу на фронте.

Во-вторых, гипотеза о повышении смертоносности каждого последующего типа вооружений.

В-третьих, вывод о том, что экономическая подготовка к войне должна не только предусматривать подготовку к ней армий и театров военных действий, но и всего народнохозяйственного механизма.

В-четвертых, тезис о том, что «характер будущей войны определяется экономикой» [6, 172].

В-пятых, обоснование вывода о том, что подготовка к войне должна быть подчинена не руководству вооруженных сил, генерального штаба или какого-либо органа военного управления, а интеграционному органу более высокого, правительственного уровня.

Правоммерность и обоснованность подобных выводов была убедительно подтверждена последовавшими вскоре событиями.

Библиографический список

1. Ратенау В. Механизация жизни. Пг.: Антей, 1923.
2. Пигу А.К. Политическая экономия войны / Пер. с англ.; под ред. Н.А. Данилова. Л.: ВИ ЛенВО, 1924.
3. Жилин П.А. Проблемы военной истории. М.: Воениздат, 1975.
4. Шапошников Б.М. Воспоминания. Военные труды. М.: Воениздат, 1982. 584 с.
5. Шигалин Г.И. Военная экономика в первую мировую войну. М.: Воениздат, 1956. 332 с.
6. Шапошников Б.М. Мозг армии. В 3-х книгах: Кн. 1. М.-Л.: Гос. изд. Отдел военной литературы, 1927.

References

1. Ratenau V. Mekhanizatsiya zhizni. Pg.: Antej, 1923.
2. Pigu A.K. Politicheskaya ekonomiya vojny / Per. s angl.; pod red. N.A. Danilova. L.: VI LenVO, 1924.
3. Zhilin P.A. Problemy voennoj istorii. M.: Voenzdat, 1975.
4. Shaposhnikov B.M. Vospominaniya. Voennye trudy. M.: Voenzdat, 1982. 584 s.
5. Shigalin G.I. Voennaya ekonomika v pervuyu mirovuyu vojnu. M.: Voenzdat, 1956. 332 s.
6. Shaposhnikov B.M. Mozg armii. V 3-h knigah: Kn. 1. M.-L.: Gos. Izd. Otдел voennoj literatury, 1927.

КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Евтушенко Д.В., Волгоградский государственный технический университет
Бутенко Е.А., к.э.н., доцент, Волгоградский государственный технический университет

Аннотация: В данной работе была рассмотрена трактовка сущности инвестиций различными учеными и специалистами. Приведена классификация рисков. Также выявлены способы снижения инвестиционных рисков.
Ключевые слова: Инвестиции, строительство, проект, инвестор, информация, рынок, риски.

Abstract: In this work, we considered the interpretation of the essence of investment by various scholars and specialists. Classification of risks. Just identify the ways to reduce investment risks.
Keywords: Investments, construction, project, investor, information, payback.

Введение:

Анализ массовых определений риска может позволить определить ключевые моменты, которые являются свойственными для любой ситуации в которой присутствует риск. Такими могут быть: случайный характер события, который способен опреде-

лить, какой из всех возможных результатов осуществляется на практике; наличие каких либо альтернативных решений; известны или можно определить вероятности результатов и ожидаемые результаты; вероятность появления убытков; вероятность получения дополнительной прибыли.

Таблица 1 - Трактовка сущности инвестиций различными экономистами и специалистами

Авторы	Сущность трактовки инвестиций
В. М. Аскинадзи, В. Ф. Максимова, В. С. Петров	Инвестиции — любой вид имущества и имущественных прав, вкладываемый в объекты инвестиционной деятельности ради извлечения прибыли или получения иного положительного эффекта
Г. П. Подшиваленко, Н. В. Киселева и др.	Инвестиции — это динамический процесс смены форм капитала, последовательного преобразования первоначальных ресурсов и ценностей в инвестиционные затраты и превращение вложенных средств в прирост капитальной стоимости в форме дохода или социального эффекта
Н. Л. Маренков	Инвестиции — это любые имеющиеся средства, обезличенные, призванные служить удовлетворению будущих потребностей, для чего они отвлечены от текущего использования и вкладываются в определенное дело, приносящее выгоду
В. В. Бочаров	Инвестиции — это вложения капитала в любой бизнес с целью его последующего возрастания
О. С. Евсейко	Инвестиции — вложения денежных средств в различного рода активы для дальнейшего получения доходов от этих активов
У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли	Инвестиции — это отказ от определенной ценности в настоящий момент за ценность (возможно, неопределенную) в будущем
К. Макконелл, С. Брю	Инвестиции — это затраты на производство и накопление средств производства и увеличение материальных запасов

На основе обобщения этих формулировок можно сделать следующие выводы.

1. Каждая из формулировок сущности инвестиций влечет за собой определенный научный характер, так как позволяет выявить индивидуальный взгляд отдельного автора на сущность инвестиций и представить это понятие более объемно.
2. В общем высказывание сущности инвестиций многих авторов сходится, если исключить незначительные детали.
3. Встречаются скатые трактовки определения инвестиций, это в большей степени характерно для зарубежных авторов, а более подробные — отечественных авторов.

"Риск — это какая-либо деятельность, которая связана с преодолением неясности в ситуации непредотвратимого выбора, в процессе которой есть возможность дать оценку вероятности достижения ожидаемого результата, неудачи и отклонения от цели."

Инновационная деятельность в большей степени, чем другие виды деятельности, связана с риском, так как полная уверенность успешного результата практически отсутствует.

В своей работе мы рассмотрели классификацию рисков в инвестиционной деятельности:

Рисунок 1

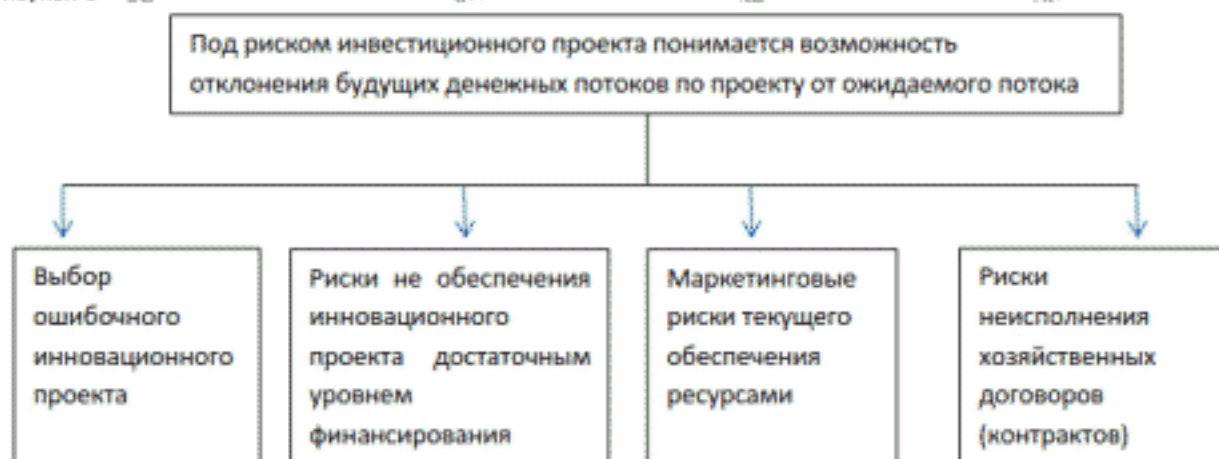


Таблица 2

Риски	Характеристика рисков
1. Ошибочный выбор инновационного проекта	Причина появления этого риска является безосновательное определение приоритетов экономической и рыночной стратегий организации, а также подходящих приоритетов разных видов инноваций, которые способны принести вклад в достижение поставленных целей организации. Такая ситуация может случиться из-за проведения ошибочной оценки роли краткосрочных и долгосрочных интересов учредителей организации. Если данный проект будет создаваться не под конкретного заказчика, а будет являться инициативным на основе исследовательского задела автора инновации, который, как правило, переоценивает практическую значимость имеющегося у него исследовательского задела и исходит из заведомо оптимистического взгляда на значимость своих изобретений для будущих потребителей, может возникнуть риск не использования или ограниченного применения результатов разработки;
2. Риски не обеспечения инновационного проекта достаточным уровнем финансирования	<ul style="list-style-type: none"> - Риск, в котором отсутствует получение необходимых средств, для разработки инновационного проекта (у организации возникает трудность привлечения инвесторов из-за отсутствия возможности убедить их в достаточно необходимой эффективности инновационного проекта) - Риск, в котором используется самофинансирование проекта (возможность проекта оказаться без достаточных финансовых средств в силу невыполнения организацией финансового плана по прибыли и внебюджетным доходам, а также при уменьшении отчислений средств в бюджет инновационного проекта). - Риск, при котором используется привлечение внешних источников финансирования (бюджет проекта может стать убыточным по причине ликвидации, банкротства, так же наложения ареста на имущество кредиторов и т.д.); - Риск, при котором используется составной (комбинированный) метод финансирования проекта, т.е. организация может использовать одновременно несколько источников (может возникнуть ситуация, в которой не хватит источников финансирования на некоторых этапах реализации проекта из-за сложности комбинирования этих источников);
3. Маркетинговые риски текущего обеспечения ресурсами	Маркетинговые риски, в первую очередь, обусловлены техническими качествами инновационного проекта. В некоторых ситуациях для реализации проекта, возможно потребуется уникальное оборудование или высококачественные комплектующие или материалы, которые, также требуют разработки и освоения. Возможен случай, что поставщики, на которых был рассчитан инвестиционный проект, откажутся от своих обязательств, и проект может не состояться, так как не сможет приобрести оборудование, сырье, материалы, комплектующие по ценам, которые были заложены в проекте.
4. Риски неисполнения хозяйственных договоров (контрактов)	<ul style="list-style-type: none"> - Риск, в котором партнер отказывается после проведения переговоров заключать договор - Риск, при котором заключается договор с недееспособными или неплатежеспособными контрагентами - Риск, при котором партнеры не выполняют свои договорные обязательства в установленный срок, в результате этого у организации возникают потери, которые влекут нарушение графиков поставок, невыполнение работ в установленные сроки - Риск, при котором возможно нанесение ущерба третьим лицам, такой риск может включать в себя опасность загрязнения окружающей среды и риск причинения морального и материального ущерба гражданам при осуществлении инновационного проекта;

Что касается полного предотвращения риска в инновационной деятельности, то это невозможно, так как инновации и риск – это две, совершенно взаимосвязанные категории.

Рассмотрим один из способов снижения инновационного риска – это диверсификация инновационной деятельности, которая состоит в распределении усилий разработчиков и капиталовложений, направленная на осуществление различных инновационных проектов, которые непосредственно не связаны друг с другом.

Если при наступлении непредвиденных событий один из проектов станет убыточен, то конкурирующие проекты, вполне могут оказаться успешными и будут приносить прибыль. Однако, на практике диверсификация может и увеличивать риск инновационной деятельности в том случае, если вкладывают средства в инновационный проект, который направлен в ту сферу деятельности, в которой его знания и способности ограничены.

Передача риска путем заключения контрактов. Если проведение каких-либо работ по инновационному проекту влечет за собой рисковый характер и величина возможного риска превышает возможности для инновационной организации, то она сможет передать эти риски другой организации. Передача риска выгодна как для стороны которая передает, так и для стороны, которая принимает в случае, если:

- потери, которые для передающей стороны превышают, передающей риск, могут быть незначительны для стороны, которая принимает на себя риск;

- сторона, которая принимает, может занимать более успешную позицию, которая позволит сократить.

Передача риска производится путем заключения различных видов контрактов (строительные контракты, риски, которые связаны со строительством, возлагаются на строительную организацию; лизинг машин и оборудования; заключение контрактов на хранение и перевозку грузов; заключенные контракты продажи, обслуживания, снабжения; договоры аренды на оборудования, используемого для осуществления проекта, с гарантией его

технического обслуживания и технического ремонта; договора на сервисное обслуживание техники, необходимой для инновационной деятельности; биржевые сделки, которые могут снизить риск снабжения инновационного проекта при условиях инфляционных ожиданий и отсутствия надежных оперативных каналов закупок.

Конечно, стоит отметить важнейший метод снижения рисков – это страхование.

"Страхование – это соглашение, согласно которому страховая компания, за определенное согласованное вознаграждение, возлагает на себя обязательства возместить убытки или их часть страхователю, за произошедший страховой случай, предусмотренный в страховом договоре."

Благодаря страхованию, организация с инновационными намерениями сможет как можно больше минимизировать практически все имущественные, а также многие политические, кредитные, коммерческие и производственные риски.

Такой метод минимизации риска включает ряд ограничений:

- высокий размер страхового взноса, который устанавливается организацией при заключении договора страхования;

Есть риски, которые не подлежат страхованию (в том случае, если вероятность наступления рискового случая очевидна, страховые организации отказываются страховать данный вид риска, либо вводят очень высокие страховые платежи).

В некоторых случаях более эффективной возможностью избежать отрицательных последствий или снизить уровень рисков в инновационной деятельности являются прямые управленческие воздействия на возможные управляемые факторы риска.

В заключении хочется сказать, что успех любой организации, любого проекта непосредственно связан с инвестиционной деятельностью. Тщательно изучив и проанализировав инвестиционный проект, мы в любом случае имеем получить некий процент риска потери своих вложений. Что касается полного предотвращения риска в инновационной деятельности, то это невозможно.

Библиографический список

1. Инвестиционная деятельность: учебное пособие / Н.В. Киселева, Т.В. Боровикова, Г.В. Захарова и др., под ред. Г.П. Подшиваленко и Н.В. Киселевой. - 2-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2016. - 432 с.
2. Боцаров В.В. Инвестиции. - СПб., Питер, 2016. - 288 с.
3. Инвестиции: учебник для бакалавров / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова, В.В. Шеховцов; 3-е издание, переработанное и дополненное; Москва Юрайт 2015.
4. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. Учебное пособие. - М.: ЗАО «Бизнес - школа «Интел - Синтез» Москва, 2014 - С. 9-36;
5. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и инноваций. - М.: Информационно - издательский до «Филин», 2014. - 126 с.

References

1. Investitsionnaya deyatel'nost': uchebnoe posobie / N.V. Kiseleva, T.V. Borovikova, G.V. Zaharova I dr.; pod red. G.P. Podshivalenko I N.V. Kiselevoj. - 2-e izd., ster. - M.: KNORUS, 2016. - 432 s.
2. Bocharov V.V. Investicii. - SPb.: Piter, 2016. - 288 s.
3. Investicii: uchebnik dlya bakalavrov / I.V. Sergeev, I.I. Veretennikova, V.V. Shekhovcov; 3-e izdanie, pererabotannoe I dopolnennoe; Moskva Yurajt 2015.
4. Fatkhutdinov R.A. Innovatsionnyj menedzhment. Uchebnoe posobie. - M.: ZAO «Biznes - shkola «Intel - Sintez» Moskva, 2014 - S. 9-36;
5. Valdajcev S.V. Ocenka biznesa I innovacij. - M.: Informacionno - izdatel'skij do «Filin», 2014. - 126 s.

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ ЦИКЛИЧНОСТИ МИРОВОГО РАЗВИТИЯ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Журавлева Т.А., д.э.н., профессор, Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева

Ямщикова Т.Н., к.э.н., доцент, Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева

Павлов К.В., к.э.н.

Бобков А.С., Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева

Аннотация: В данной статье приведены общие представления о цикличности мирового развития, экономическом цикле и его основных фазах; дан анализ экономики России через призму цикличности мирового экономического развития. Определены причины мирового кризиса и его последствия, отразившиеся на экономике страны, выявлены основные черты кризиса и этапы выхода из него. С учетом анализа текущей финансово-экономической ситуации в Российской Федерации, приведены рекомендации по выходу страны из кризисного состояния и интеграции роста национальной экономики за счет ускоренного развития технологического уклада, изменения текущей финансово-экономической политики в России.

Целью данной статьи является исследование состояния российской экономики через призму цикличности мирового экономического развития и определение возможных проблем в российской экономике с учетом влияния внешних факторов, а также поиск альтернативного пути выхода России из экономического кризиса и развитие производственного потенциала страны.

Ключевые слова: цикличность, экономический кризис, экономический цикл, валовой внутренний продукт; социально-экономическое развитие.

Abstract: This article provides an overview of the cyclical nature of world development, the economic cycle and its main phases; the analysis of the Russian economy through the prism of recurrence of world economic development. Determined the causes of the global crisis and its consequences that affected the economy of the country, identified the main characteristics of the crisis and steps out of it. Based on the analysis of the current financial and economic situation in the Russian Federation, recommendations for the country's exit from the crisis and integration of national economic growth through accelerated development of technological mode, change the current financial and economic policy in Russia.

The purpose of this article is to study the state of the Russian economy through the prism of recurrence of world economic development and identify possible problems in the Russian economy taking into account the influence of external factors, and finding alternative ways of Russia's withdrawal from the economic crisis and the development of industrial potential of the country.

Keywords: a cyclical, economic crisis, economic cycle, gross domestic product; socio-economic development.

Цикличность экономического развития процессов является важным фактором, оказывающим влияние как на развитие мировой экономики в целом, так и отдельных стран. В связи с этим изучение вопроса цикличности и сопряженных проблем позволяет анализировать экономическую конъюнктуру и текущие события в исторической динамике, что позволяет с одной стороны дать оценку происходящим процессам в мировой экономике, выявив наметившиеся тенденции, а, с другой стороны, определить степень влияния цикличности в мировой экономике на экономическое развитие отдельных стран.

Россия является неотъемлемой частью мировой экономики, поэтому мировые процессы, оказывают огромное влияние на экономику страны. Однако это дает не только преимущества в развитии международных отношений и сотрудничестве, но и оказывает существенное негативное влияние на национальную экономику в случае возникновения кризисных явлений в других странах и в мировой экономике в целом.[1]

«Цикличность развития экономики определяет неизбежность возникновения кризисов, именно поэтому необходимо более точно определить сложившуюся позицию национальной экономики относительно глобальных волн мирового экономического развития, чтобы иметь возможность корректировать собственную экономическую политику в направлении сглаживания последствий данного явления, либо наоборот, использовать возможности подъема в мировой экономике для ускорения роста национальной экономики».[6]

Цикличность экономического развития показывает неравномерное изменение экономических про-

цессов во времени. Такие колебания в экономике не случайны. Они отражают экономическое развитие, переход из одних устойчивых состояний в другие, что объясняет характерную траекторию движения цикличности по спирали, а не по кругу. То есть, цикличность можно рассматривать как форму прогрессивного развития экономики.[1]

Экономические циклы (волны) – это периодически меняющиеся во времени взлеты, падения и застои экономического развития. Один цикл – это переход от одного стабильного состояния в другое, преодолев падения и подъема.[1]

Экономические циклы подразделяются по продолжительности – на краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные; по сфере действия – на промышленные и аграрные; по специфике проявления – на нефтяные, продовольственные, энергетические, сырьевые, экологические, валютные; по пространственному признаку – на национальные и межнациональные; по формам развертывания – на структурные и отраслевые.[1]

В современной экономике существует несколько подходов к определению основных фаз экономического цикла. В одной из них рассматривается всего две фазы: подъем и спад. Спад или депрессия – это движение экономики от пика экономического цикла ко дну. А фаза подъема, наоборот, противоположна фазе спада и движется из устойчивого положения спада в положение пика экономического развития.

Существует и другой подход к рассмотрению основных фаз циклического развития. В нем выделяют четыре фазы: кризис, депрессия, оживление, подъем.

Фаза кризиса, как правило, является исходной фазой, с которой и начинается экономический цикл.

Основная характеристика – падение размеров валового национального продукта. Таким образом, предприятия оказываются незагруженными, уменьшается выпуск продукции, снижается заработная плата рабочих, производятся сокращения и увольнения персонала, что в свою очередь ведет к снижению занятости населения. Следовательно, уменьшается спрос, а затем и предложение, что ведет к наступлению кризиса. [2]

Во все времена и во всем мире инфляция связана с деньгами и объемы денежной массы должны разумно соотноситься с размерами товарной массы на рынке. В то же время уменьшение денежной массы – это не выход из инфляционного положения. Основной способ борьбы с инфляцией – это ускорение темпов научного и технического прогресса, внедрение новейших технологий в экономику, что влечет за собой внедрение большого количества инвестиционных средств в науку и человеческий капитал. [2]

В период депрессии наблюдается некая стабилизация. По сравнению с фазой кризиса цены и безработица находятся в критическом состоянии, но это состояние стабильное. Данная фаза по продолжительности может быть довольно долгой.

В период оживления наблюдается небольшой рост валового продукта, появляется спрос на труд, на оборудование, на капитал. На рынке увеличивается спрос, вследствие чего увеличивается предложение.

Фаза подъема – это фаза бурного экономического роста. Выпуск продукции повышается выше уровня предкризисных значений, что приводит к повышению уровня жизни граждан. Одним из основополагающих критериев роста экономики являются инвестиции. Это высококонкурентная сфера дея-

тельности, интегрирующая социальные, экономические, политические, и научно-технические аспекты. Согласно закона Харрода-Домара можно отметить, что темпы экономического роста прямо пропорциональны объемам инвестиций. Наиболее привлекательное направление инвестиций в российскую экономику на сегодняшний день – это нефтегазовая отрасль, энергетика, аэрокосмический комплекс, атомная промышленность, робототехника, нанотехнологии, электроника. С целью активизации внутренних резервов инвестирования со стороны субъектов экономики в России, необходимо пойти на полное освобождение от налога на прибыль организаций российских компаний, которые инвестируют собственные средства виде прибыли на инвестиции в приоритетные отрасли экономики, определенные Правительством РФ. [3, с.39]

Рассматривая влияние цикличности на экономику России, следует отметить, что экономические циклы в России имеют свои особенности и специфику. При изучении экономических циклов в России с 1995 по 2016 год можно выделить следующие этапы:

- 1 этап – 1995 - 1998 гг. – резкий экономический упадок;
- 2 этап – 1999 - 2008 гг. – бурный экономический рост;
- 3 этап – 2008 - 2009 гг. – экономический спад, обусловленный мировым кризисом;
- 4 этап – 2010 - 2013 гг. – слабый экономический рост;
- 5 этап – 2014 - 2016 гг. – экономическая стагнация, обусловленная внутренними проблемами в экономике страны, усилением напряженной обстановки в международных отношениях (Рис.1). [4]

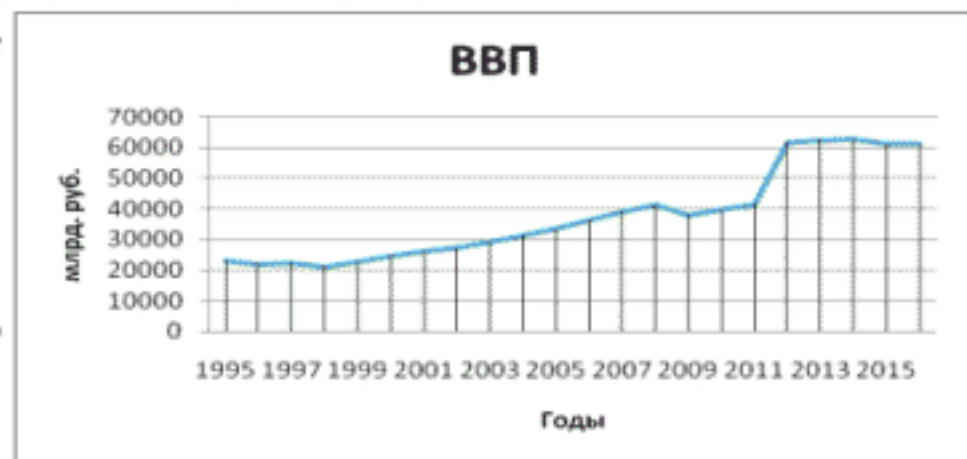


Рисунок 1 – Динамика валового внутреннего продукта в России с 1995 года по 2016гг. [4; 2, С.52]

Анализируя данные представленного графика динамики валового внутреннего продукта в России (Рис.1) можно выделить следующие периоды экономического упадка и роста ВВП: 1995 – 1998 гг. – резкий спад ВВП (с 22908,3 до 21190,2 млрд. руб.), 1999 – 2008 гг. – экономический рост ВВП (с 22536,0 до 41276,8 млрд. руб.), 2008 – 2009 гг. – резкий спад, обусловленный кризисом (с 41276,8 до 38048,6 млрд. руб.), 2010 – 2013 гг. – экономический рост ВВП (с 39762,2 до 62588,9 млрд. руб.), 2014 – 2016 гг. – медленное снижение ВВП страны (с 63038,4 до 61097,5 млрд. руб.). [1]

Индексы физического объема ВВП являются во всем мире показателями, характеризующими темпы экономического роста. Именно по этим индексам судят о росте или снижении физического объема товаров и услуг, составляющих ВВП, что отражено на рисунке 2.

Анализируя индексы физического объема внутреннего валового продукта в России (Рис.2) можно выделить следующие периоды: 1996 – 1997 гг. – медленный рост темпов экономического развития (с 96,4 до 101,4 %), 1997 – 1998 гг. – резкий спад (с 101,4 до 94,7%), 1998 – 2000 гг. – резкое увеличение объема ВВП (с 94,7 до 110,0%), 2000 – 2007 гг. – плавный рост и спад экономических показателей ВВП (с 110,0 до 108,5%), 2007 – 2009 гг. – спад ВВП (с 108,5 до 92,2%), 2009 – 2010 гг. – резкое увеличение ВВП (с 92,2 до 104,5%), 2010 – 2016 гг. – медленное снижение ВВП страны (с 104,5 до 99,8%). [5]

Дефлятор ВВП (Рис.3) служит показателем общего уровня цен в стране, так как учитывает изменение всех производимых в стране товаров и услуг.



Рисунок 2 - Индексы физического объема валового внутреннего продукта в российской экономике в 1996 - 2016гг.[4]

В случае если дефлятор ВВП предыдущего года превышает дефлятор ВВП текущего года, то речь идет о снижении среднего уровня цен в стране – дефляции. Дефляция может быть вызвана различными причинами, к примеру, уменьшением совокупного спроса, снижением стоимости товаров за счет роста производительности общественного труда или сокращением количества денег в обращении.

Анализируя динамику индексов-дефляторов валового внутреннего продукта в России (Рис.3) мож-

но выделить следующие периоды: 1996 – 1997 гг. – резкое снижение среднего уровня цен в стране (с 145,8 до 115,1%), 1997 – 1999 гг. – резкий скачок в сторону увеличения дефляции страны (с 115,1 до 172,5%), 1999 – 2001 гг. – колоссальный спад уровня цен (с 172,5 до 116,5%), 2001 – 2015 гг. – плавный рост и спад среднего уровня цен в стране (с 116,5 до 108,2%)[4]



Рисунок 3 - Индексы - дефляторы валового внутреннего продукта в 1996-2016гг.[4]

Первый этап (1996 – 1997 гг.) характеризуется экономическим упадком. Это стало результатом смены системы принципов организации экономической жизни общества. Одной из основополагающих причин экономического спада и кризиса явилось привлечение заемных ресурсов на спекулятивных внутренних рынках, в результате чего произошло обрушение пирамиды ГКО-ОФЗ. В результате кризи-

са был ослаблен курс национальной валюты, увеличилась безработица в стране, со стороны иностранных инвесторов было потеряно доверие к отечественному рынку (Рис. 1).[1]

Второй этап (1997 – 1999 гг.) характеризуется бурным экономическим ростом. Государством было принято перечень мер, которые улучшили и стабилизировали ситуацию в стране. В начале 2000 годов

начинается экономический рост цен на газ, нефть. Это позволило до второй половины 2008 года наблюдать экстенсивный экономический рост в государстве (Рис. 1).[1]

Третий этап (1999 – 2001 гг.) характеризуется экономическим спадом, обусловленным экономическим кризисом, который активно проявился во второй половине 2008 года. Уменьшение объемов мирового производства привело к снижению спроса на энергоносители, что в дальнейшем способствовало обвалу цен на них. В результате этого сократился спрос на продукцию смежных отраслей. Страна оказалась в экономическом упадке, обусловленном мировым финансовым кризисом. В результате этого доходы самых крупных отечественных предприятий в разы уменьшились, это привело к резкому снижению цен на продукцию смежных областей (Рис. 1).[2, с.53]

Четвертый этап (2001 – 2015 гг.) характеризуется выходом России в зону положительных темпов экономического роста, что характеризовалось стабилизацией ситуации в мировой экономике, увеличением цен на энергоносители и принятием государством комплекса антикризисных мер. В период с 2010 по 2013 года темпы экономического роста России имеют устойчиво замедляющийся характер. Это свидетельствует о наличии структурных проблем в экономике и препятствий для дальнейшего активного и устойчивого экономического развития государства (Рис. 1).[1]

Пятый этап характеризуется наложением на внутренние структурные проблемы внешних ограничений, введенных рядом развитых стран в связи с усилением напряженности в международных отношениях. В 4 квартале 2014 года произошло значительное снижение мировых цен на энергоносители, что оказало негативное влияние на доходы крупнейших отечественных компаний и наполняемость государственного бюджета Российской Федерации (Рис. 1).[1]

Таким образом, динамика экономического развития в России имеет противоречивый характер (подъемы и спады) в рамках вышерассмотренного периода.

Достигнутые пределы экономического роста подтолкнули государство к поиску наиболее совершенных факторов активизации бурного экономического роста, проведению политики импортозамещения и широкой поддержке передовых и инновационных технологий.

Для того, чтобы понять какое значение для экономики России имеет цикличность мирового экономического развития, необходимо определить в какой стадии цикличности находится мировая экономика в настоящее время.

Мировая экономика после всемирного экономического кризиса 2008-2009 годов смогла восстановить свои показатели до докризисных значений уже к 2011 году, после чего начался стабильный рост ВВП на уровне 3,2-3,5%. В России вплоть до 2016 года происходит спад ВВП.[2]

Темпы роста российской экономики в период с 2010-2015 гг. неуклонно снижались (от +4,5% в 2010 году до -3,7% в 2015 году). Однако этот странный факт ничем не был обусловлен. Этот отрицательное влияние введенных санкций со стороны ряда европейских стран и США и снижающихся цен на нефть в этот период времени еще не наступило.

По итогам I полугодия 2014 года прирост ВВП в российской экономике уже составил всего лишь 0,8% в годовом выражении. По данным ВВП в экономике России можно проследить закономерность, что поведение динамики российской и мировой экономики в посткризисный период с 2008 по 2012

год было одинаково. «Но следом темпы прироста мировой экономики укрепились на отметке стабильного роста, а российской экономики, напротив, начали резко снижаться. Векторы развития мировой и российской экономики стали все больше не совпадать, что особенно отчетливо проявилось в 2015 году, когда на фоне роста мировой экономики на 3,2% и европейской на 1,2% российская экономика показала достаточно глубокий спад – снижение на 3,7%. В 2016 году ситуация немного стабилизировалась, если под «стабилизацией» подразумевать падение на 0,6%».[6]

«По прогнозам С.Глазьева с 2018 по 2040 годы мировая экономика будет переживать период бурного экономического роста, связанного со сменой технологического уклада. Согласно определению самого С.Глазьева, технологический уклад представляет собой целостное и устойчивое образование, в рамках которого осуществляется замкнутый цикл, начинающийся с добычи и получения первичных ресурсов и заканчивающийся выпуском набора конечных продуктов, соответствующих типу общественного потребления. Комплекс базисных совокупностей технологически сопряженных производств образует ядро технологического уклада, и ядром шестого технологического уклада станут нанотехнологии в виде клеточных технологий, геной инженерии, нейротехнологий, которые на подъемной волне будут расти на 35-70% в год. Те страны, кто предвидел подобную ситуацию и работал над разработкой новых продуктов и технологий, станут лидерами. Именно поэтому они не стесняются включать печатный станок и раздавать кредиты под нулевые проценты технологическим компаниям и гранты научным институтам как инвестиции в собственное будущее, способное поддерживать экономику на плаву».[6]

«Текущую финансово-экономическую политику в России С.Глазьев считает неоправданной. По его мнению, необходимо обязать Центральный Банк РФ выпускать под инновационные и просто производственные проекты столько денежных ресурсов, сколько нужно, и давать их на длительные сроки под 1% или под 0%, если речь идет о государственном заказе. Коммерческим банкам необходимо продавать деньги по ключевой ставке, которая в данном случае для будущего страны уже не будет иметь такого негативного значения, как в современных условиях».[6] При таком подходе начнется рост в инновационных и промышленных отраслях экономики, которые могут выступить локомотивом роста национальной экономики, и вслед за которыми потянутся остальные отрасли, что неминуемо вызовет общий рост экономики и предложения. А это означает, что включение печатного станка приведет не к росту, а к снижению инфляции, что было подтверждено учеными в США в период с 2007 по 2014 год.[6]

«Текущая финансово-экономическая политика, проводимая в последние годы, не позволила выйти экономике России из кризисного состояния и обеспечить её устойчивый рост. Как уже было отмечено ранее, российская экономика практически достигла пределов своих производственных возможностей, и без существенных инвестиций в их обновление на базе новых технологий ни о каком значительном экономическом подъеме в промышленности не может быть и речи».[6]

До 2016 года экономика России находилась в противоречивой фазе мирового экономического развития, поэтому характер текущего кризиса в нашей стране, скорее структурный. Текущая финансово-экономическая политика не позволяет рассчитывать на поступательное развитие экономики, а сдерживание инфляции и надежды на восстановление

ние мировой экономической конъюнктуры. По сырьевым товарам себя не оправдывают.[5]

При дальнейшем применении действующих рычагов кредитно-денежной политики, мы получим стагнацию экономики при относительно низких темпах инфляции, застой и дальнейшее отставание в экономическом развитии, так как с помощью применяемых инструментов можно добиться только торможения экономического развития, а не обеспечения экономического прорыва в будущее.

Характер циклических изменений в мировой экономике на перспективу меняется в направлении роста. У России есть шансы значительно ускорить

рост национальной экономики и упрочить свои собственные позиции в мировом экономическом развитии за счет опережающего развития нового технологического уклада, но для этого нужны достаточно радикальные изменения в экономической политике государства, и нужны они как можно скорее, поскольку «окно возможностей» для российской экономики за счет потенциала мировой цикличности закроется не позднее 2018-2020 года, и дальнейший прорыв в лидеры мировой экономики будет крайне затруднен для России, а скорее всего и невозможен.[6]

Библиографический список

1. Анализ мирового экономического развития Международного Валютного Фонда IMFWorldEconomicOutlook (October 2016). – [Электронный ресурс] URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/02.html> (Дата обращения 13.04.2017 г.)
2. Бобков А.С., Разумов Е.Л., Журавлева Т.А. Экономика России в цикличности мирового экономического развития// Новая экономика: институты, инструменты, тренды. Материалы международной научно-практической конференции(16-18.04.2017г.)-Орел: ПФ «Картуш».-С.50-55.
3. Журавлева Т.А., Горохова Н.А. Новые подходы в налогообложении прибыли организаций //Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров).- 2014. -№ 6. -С. 33-40.
4. Российский статистический ежегодник. 2016. –М.: Росстат. 516с. (Дата обращения 05.04.2017 г.)
5. Зубов М. Глазьев обвинил ЦБ во вранье // Московский комсомолец, 8.02.2016 – [Электронный ресурс] URL: <http://www.mk.ru/economics/2016/02/08/glazev-obvinil-cb-vo-vrane.html> (Дата обращения 03.04.2017 г.)
6. Гончаренко А. П. Экономика России в цикличности мирового экономического развития и пути выхода из кризиса - Журнал УЭК, 4, 2017г.

References

1. Analiz mirovogo ekonomicheskogo razvitiya Mezhdunarodnogo Valyutnogo Fonda IMFWorldEconomicOutlook (October 2016). – [Elektronnyj resurs] URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/02.html> (Data obrashcheniya 13.04.2017 g.)
2. Bobkov A.S., Razumov E.L., Zhuravleva T.A. Ekonomika Rossii v ciklichnosti mirovogo ekonomicheskogo razvitiya// Novaya ekonomika: instituty, instrumenty, trendy. Materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii(16-18.04.2017g.)-Orel: PF «Kartush».-S.50-55.
3. Zhuravleva T.A., Gorohova N.A. Novye podhody v nalogooblozhenii pribyli organizacij //Vestnik IPB (Vestnik professional'nyh buhgalterov).- 2014. -№ 6. -S. 33-40.
4. Rossijskij statisticheskij ezhegodnik. 2016. –M.: Rosstat. 516s. (Data obrashcheniya 05.04.2017 g.)
5. Zubov M. Glaz'ev obvinil CB vo vran'e // Moskovskij komсомолец, 8.02.2016 – [Elektronnyj resurs] URL: <http://www.mk.ru/economics/2016/02/08/glazev-obvinil-cb-vo-vrane.html> (Data obrashcheniya 03.04.2017 g.)
6. Goncharenko A. P. Ekonomika Rossii v ciklichnosti mirovogo ekonomicheskogo razvitiya i puti vyhoda iz krizisa - Zhurnal UENs, 4, 2017g.

ОЦЕНКА НАЛОГОВОГО ПОРТФЕЛЯ НА ОСНОВЕ СТОИМОСТИ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Измайлова М.А., аспирант, Тюменский Государственный Университет

Аннотация: В статье рассматриваются актуальные вопросы оценки эффективности и порядка формирования налогового портфеля коммерческого предприятия. Исследованы особенности налогового портфеля как самостоятельного понятия в области налогового менеджмента и планирования. Сформулирован подход к оценке эффективности налогового портфеля на основе учета стоимости источников финансирования инвестиционно-хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: налоговый портфель, налоговое планирование, налоговая нагрузка, налоговое обязательство, источники финансирования.

Abstract: The article considers topical issues of estimation of efficiency and order of formation of the tax portfolio of businesses. The peculiarities of the tax portfolio as a separate concept in the field of tax management and planning. The approach to assessing efficiency of tax portfolio on the basis of the cost of sources of financing of investment and economic activities of the enterprise.

Keywords: tax portfolio, tax planning, tax burden, tax obligation, the sources of funding.

Налоговые обязательства коммерческого предприятия являются одним из наиболее значимых объектов управления. Развитие подходов и методологии к управлению и оптимизации налоговых обязательств и налоговой нагрузки предприятия представляет собой одно из наиболее актуальных направлений исследования [1,4,6,7]. В научной литературе представлены разнообразные взгляды и точки зрения на проблемы управления налоговой нагрузкой и формированием объема и структуры налоговых обязательств.

Одним из наиболее интересных подходов к управлению и анализу налоговых обязательств представляется подход на основе проектно-портфельной методологии [2,5]. Проектно-портфельный подход в управлении основывается на представлении хозяйственного процесса как совокупности обособленных и взаимосвязанных проектов, реализация которых влияет на состав и качество параметров (выгод) в рамках портфеля (целенаправленно сформированной совокупности финансово-хозяйственных инструментов). Категория «портфель» в экономической литературе отражает свод определенных параметров: финансовых, материальных, идеологических и других, дающих представление о характере, тенденциях, масштабе и перспективах деятельности, который сформирован в целях управления, заключающегося в определении ожидаемого будущего состояния в обстоятельствах ограниченности бизнес-ресурсов и вероятности их альтернативности применения [5, с.13]. Современный подход в научных работах к понятию налогового портфеля (Анн Кэйз, Натан Фелпс, Тимоти Беслей) заключается в определении эффективности как достижения идеального баланса интересов налогоплательщика и Государства. При этом ключевым показателем измерения такого баланса является определение степени налоговой нагрузки на каждого плательщика налога. Интерпретация совокупности налоговых обязательств с точки зрения портфельно-проектного подхода позволяет использовать в терминологическом пространстве налогового менеджмента термин «налоговый портфель».

Совокупность налоговых обязательств, формирующих показатель налоговой нагрузки коммерческого предприятия, представляет собой объект управления, относимый к области налогового менеджмента. Портфельно-проектный подход к управлению налоговыми обязательствами предприятия позволяет представить их как вариативный набор параметров, от выбора которых конечная налоговая нагрузка будет изменяться, варьироваться.

В качестве параметров, влияющих на конечные стратегические цели компании и ее устойчивое развитие, могут рассматриваться:

1. установки по снижению налоговой нагрузки;
2. установки по соблюдению принципа исполнения социальных обязательств и поддержанию положительного социального имиджа;
3. выбор инвестиционно-финансовой модели предприятия, приоритетом которой является как снижение налоговой нагрузки, так и достижение ключевых показателей устойчивого развития предприятия.

Нормативно-правовые акты в сфере налогообложения предусматривают различные льготы и преференции по уплате налогов для отдельных категорий налогоплательщиков. Оптимизация налогового портфеля предусматривает деятельность по выявлению и устранению обнаруженных налоговых рисков. Основной задачей формирования налогового портфеля является оптимизация налогообложения субъекта экономики, придав совокупности подлежащих уплате налогов такие характеристики, которые недостижимы с позиции отдельно взятого налога (достижение баланса фискальных интересов государства и стратегических целей эффективности и финансовой устойчивости коммерческого предприятия, оптимальный объем налоговой нагрузки в целом по предприятию, а не в рамках одного налога, положительное влияние на деловую и социальную репутацию при добросовестном исполнении всех видов налоговых обязательств и т.д.)

Целью формирования налогового портфеля является оптимизация объема, структуры налоговой нагрузки в стратегически значимый период управления таким образом, чтобы снижение ее величины не привело к финансовому, хозяйственному и (или) репутационному ущербу (минимизация рисков, возникающих при управлении налоговым портфелем). Управление налоговым портфелем относительно новая практика в теории управления коммерческого предприятия. С точки зрения управления теоретическое и практическое использование категории «налоговый портфель» позволяет коммерческому предприятию системно анализировать и принимать риск-ориентированные управленческие решения в части выявления резервов оптимизации налогового бремени, повышения эффективности финансово-экономической деятельности в целом.

Полагаем, что при осуществлении налогового планирования (налогового менеджмента) налоговый портфель необходимо рассматривать как индивидуальную совокупность активов особого типа, возникающих в результате проектирования хозяйственно

- правовой модели коммерческого предприятия и выбора из множества альтернативных вариантов конкретной траектории налогового менеджмента. Данные активы могут включать в себя:

- сокращение налоговых обязательств за счет использования налоговых льгот, преференций, использования легальных финансово-правовых схем оптимизации, изменения сроков осуществления налоговых платежей;

- сокращение налоговых издержек и потерь в процессе исполнения налогового обязательства и взаимодействия с органами государственного регулирования в рамках налогового администрирования (минимизация налоговых обязательств);

- опосредованный рост показателя деловой репутации и социального имиджа предприятия в результате добросовестного исполнения налоговых и социальных обязательств перед обществом.

Формируемый объем специфических активов по своей сути представляет альтернативную стоимость налоговых обязательств для предприятия. Налоговые обязательства как финансово-экономическая категория представляют собой краткосрочную кредиторскую задолженность предприятия, то есть средства, находящиеся в обращении финансово-хозяйственного цикла предприятия и подлежащие выводу в момент погашения. По сути, в момент возникновения обязательства представляет собой кредиторскую задолженность перед обществом для осуществления финансово-хозяйственного инвестиционного цикла. Налоговое обязательство как кредиторская задолженность в абсолютном представлении является специфическим заемным источником финансирования деятельности предприятия.

Операционно-финансовый цикл предприятия предполагает непрерывный инвестиционный процесс, включающий следующие категории:

- ресурсы, вкладываемые в ходе инвестирования (труд, материальные и нематериальные активы);

- источники финансирования стоимости инвестируемых ресурсов (собственные и заемные);

- доходы и финансовые результаты (доходы, прибыль, капитал и накопленная прибыль).

Каждая из вышеуказанных категорий (ресурсы и доходы) подлежит налогообложению в той или иной форме в силу действия общественного договора по исполнению социальных обязательств коммерческими предприятиями. Таким образом, величина расходов, связанных с исполнением налоговых обязательств является частью стоимости инвестиционного ресурса, и аккумулируемого им дохода. Разнообразие источников финансирования данной стоимости складывается из собственных и заемных: собственный капитал, добавочный капитал, нераспределенная прибыль, резервный капитал, долго-

срочные кредиты и займы, краткосрочные кредиты и займы кредиторская задолженность перед поставщиками ресурсов, кредиторская задолженность по исполнению налоговых обязательств.

Таким образом, налоговая нагрузка, как показатель измерения налоговых обязательств будет сокращаться на величину вышеперечисленных специфических активов, аккумулируемых предприятием (экономия налоговых расходов, экономия транзакционных налоговых издержек предприятия, возникающих в ходе взаимодействия с налоговыми органами, положительная деловая репутация и социальный имидж в результате добросовестного исполнения налоговых обязательств). Величина данного сокращения (оптимизации) будет зависеть от выбранных параметров налогового портфеля (конкретного i-го сценария налогового менеджмента (планирования)). Однако, при таком подходе к проектированию налоговой нагрузки, налоговый портфель и налоговые обязательства, возникшие в его рамках, рассматриваются в отрыве от всех остальных видов источников финансирования. Поэтому, по нашему мнению, целесообразно формирование целостной картины, учитывающей влияние выбранного сценария налогового менеджмента (планирования) и конкретных параметров налогового портфеля на состав, структуру и стоимость остальных источников финансирования операционно-инвестиционного цикла предприятия.

Учитывая вышесказанное, предлагаем группировку источников финансирования исходя из критерия релевантности:

- релевантные источники финансирования - источники финансирования, стоимость которых изменяется при смене параметров налогового портфеля предприятия (например, отказ от собственных основных средств и использование арендованных активов (сокращение налога на имущество) окажет влияние на стоимость источника финансирования внеоборотных активов (замена собственных источников финансирования заемными (приведенная дисконтированная стоимость арендных платежей));

- нерелевантные источники финансирования - источники финансирования, стоимость которых не изменяется при смене параметров налогового портфеля предприятия (например, смена региона функционирования для получения налоговых преференций и льгот не повлияет при прочих равных условиях на величину и стоимость уставного капитала организации).

Предложенный подход к интерпретации и формированию налогового портфеля позволит более комплексно учесть взаимосвязи источников финансирования деятельности предприятия и сформировать целостную картину его эффективности.

Библиографический список

1. Викторова Н.Г. Современные технологии в налоговой сфере: текущее состояние и перспективы развития / Архитектура финансов: геополитические дисбалансы и потенциал развития национальных финансовых систем. Сборник материалов VI Международной научно-практической конференции. - 2015. - С. 209-213.
2. Гуркина К.А. Роль ключевых налоговых продуктов в корпоративном налоговом менеджменте и компании в целом / Налоговая политика как инструмент преодоления современных барьеров развития России: наш вклад в университетскую науку сборник научных статей аспирантов и магистрантов кафедры «Налогообложение» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Под ред. Гончаренко Л. И. и Савиной О. Н. Москва, 2016. С. 51-57.
3. Грызунова Н.В. Управление финансами хозяйствующих субъектов: современные технологии кредитования рыночных субъектов в условиях дефицита ликвидности // Статистика и Экономика. 2014. № 6-2. С. 285-288.
4. Косоногова Е.С. Информационное обеспечение процесса привлечения внешнего финансирования/ Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции. Под ред. А. Е. Карлика. СПб: Санкт-Петербургский государственный экономический университет. 2015. С.455-457
5. Погорелова Т.Г. Теоретические аспекты категоризации налогового портфеля субъектов экономики // Экономика и предпринимательство. -2015. №7(60). С.83-91.

6. Финансы и кредит Учебник/ под ред. Подольянец Л.А. Мин-во обр. и науки РФ, С.-Петерб. гос. ун-т сервиса и экономики .— Санкт-Петербург : Изд-во СПбГУСА, 2012 .— 339 с.
7. Финансы Учебник/ Бажаева Т.С., Глоев Г.В., Заборовская О.В., Копачев А.А., Косогова Е.С., Морунова Г.В., Родионов Д.Г., Самойлова Л.К., Федоров К.И. Мин-во обр. и науки РФ, С.-Петерб. гос. ун-т сервиса и экономики .— Санкт-Петербург : Изд-во СПбГУСА, 2012 .— 303 с.
8. Фролова И.В. Современные тенденции интеграции бухгалтерского и налогового учета // в сборнике: Экономическая политика хозяйственного роста. Тематический сборник научных трудов. Южный федеральный университет. Ростов-на-Дону, - 2015. С. 168-172.

References

1. Viktorova N.G. Sovremennye tekhnologii v nalogovoj sfere: tekushchee sostoyanie i perspektivy razvitiya / Arhitektura finansov: geopoliticheskie disbalansy i potencial razvitiya nacional'nyh finansovyh sistem. Sbornik materialov VI Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. - 2015. - S. 209-213.
2. Gurkina K.A. Rol' klyuchevykh nalogovyh produktov v korporativnom nalogovom menedzhmente i kompanii v celom/ Nalogovaya politika kak instrument preodoleniya sovremennykh bar'erov razvitiya Rossii: nash vklad v universitetskuyu nauku: sbornik nauchnyh statej aspirantov i magistrantov kafedry «Nalogi i nalogooblozhenie» Finansovogo universiteta pri Pravitel'stve Rossijskoj Federacii. Pod red. Goncharenko L. I. I Savinof O. N. Moskva, 2016. S. 51-57.
3. Gryzunova N.V. Upravlenie finansami hozyajstvuyushchih sub'ektov: sovremennye tekhnologii kreditovaniya rynochnykh sub'ektov v usloviyah deficita likvidnosti// Statistika i Ekonomika. 2014. № 6-2. S. 285-288.
4. Kosonogova E.S. Informacionnoe obespechenie processa privlecheniya vneshnego finansirovaniya/ Sbornik materialov IV Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. Pod red. A. E. Karlika. SPb. Sankt-Peterburgskij gosudarstvennyj ehkonomicheskij universitet. 2015. S.455-457
5. Pogorelova T.G. Teoreticheskie aspekty kategorizacii nalogovogo portfelya sub'ektov ekonomiki // Ekonomika i predprinimatel'stvo. -2015. №7(60). S.83-91.
6. Финансы и кредит Учебник/ под ред. Подольянец Л.А. Мин-во обр. и науки РФ, С.-Петерб. гос. ун-т сервиса и экономики .— Санкт-Петербург : Изд-во СПбГУСА, 2012 .— 339 с.
7. Финансы Учебник/ Бажаева Т.С., Глоев Г.В., Заборовская О.В., Копачев А.А., Косогова Е.С., Морунова Г.В., Родионов Д.Г., Самойлова Л.К., Федоров К.И. Мин-во обр. и науки РФ, С.-Петерб. гос. ун-т сервиса и экономики .— Санкт-Петербург : Изд-во СПбГУСА, 2012 .— 303 с.
8. Frolova I.V. Sovremennye tendencii integracii buhgalterskogo i nalogovogo ucheta // v sbornike: Ekonomicheskaya politika hozyajstvennogo rosta. Tematicheskij sbornik nauchnyh trudov. YUzhnyj federal'nyj universitet. Rostov-na-Donu, - 2015. S. 168-172.

О ПОДХОДАХ ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИЕРАРХИЧЕСКИХ СТРУКТУР В СИСТЕМЕ КОНТРОЛЛИНГА

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

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

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

Аннотация: В статье рассматривается система контроллинга и подходы исследования организационной структуры системы контроллинга которая, обеспечит степень соответствия (близости) достигнутого результата управления поставленной цели с учетом свойств системы управления.

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

Abstract: In article the system of controlling and campaigns of a research of organizational structure of system of controlling which will provide degree of compliance (proximity) of the achieved result of management of a goal taking into account properties of a control system is considered.

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

Введение

Контроллинг, как любая система состоит из совокупности элементов-звеньев, между которыми установлены определенные функциональные связи и отношения. Звеном системы считается некоторый экономически и (или) функционально обособленный объект, не подлежащий дальнейшей декомпозиции в рамках поставленной задачи анализа или построения системы, выполняющий свою локальную цель, связанную с определенными функциями. Отличительными особенностями звена системы контроллинга является то, что данный обособленный объект в рамках действующей системы выполняет свою локальную цель, связанную с определенными информационными функциями или операциями. Звеном системы контроллинга может быть автоматизированное рабочее место органа управления. Информационная цель представляет собой множество звеньев системы контроллинга, упорядоченное по информационному потоку с целью анализа и структурирования информационных функций и процедур. Очевидно, что информационная цель - это линейная последовательность вытекающих друг из друга определенных действий. В идеальном виде информационные цепи не часто встречаются в системах управления организацией.

Цель исследований - повышение эффективности деятельности системы контроллинга.

Научная гипотеза - внедрение контроллинга будет разрешено противоречие между требованием к уменьшению численности управленческого персонала и требованием к эффективному управлению, при котором руководитель любого уровня будет иметь возможность своевременно принимать решения, координируя деятельность непосредственно подчиненных ему исполнителей.

В качестве **новизны исследования** выделяем подходы исследования организационной структуры системы контроллинга, которая обеспечит степень соответствия (близости) достигнутого результата управления поставленной цели с учетом свойств системы управления.

Исследование организационных структур управления в системе контроллинга

Одной из основных задач, решаемых в процессе формирования (реорганизации) системы контроллинга, является задача формирования рациональных организационно-штатных структур, учитывающих число уровней управления, состав и подчиненность органов управления различных уровней и распределение исполнителей между руководителями. Данная задача направлена на разрешение противоречия между требованием к уменьшению чис-

ленности управленческого персонала и требованием к эффективному управлению, при котором руководитель любого уровня имеет возможность правильно и своевременно принимать решения, координируя деятельность непосредственно подчиненных ему исполнителей [3].

В настоящее время не найдено общего методического подхода к оптимальному разрешению этого противоречия, и подобные структуры формируются, как правило, на основе опыта управленческой деятельности с учетом отведенного рабочего времени, требуемого управленческому персоналу на выполнение всех заданных функций. Разработаны различные таблицы нормативов рабочего времени, допустимых вариантов распределения технических средств, персонала и функций между руководителями различного уровня, позволяющие формировать и корректировать организационно-штатные структуры.

Однако процедура решения задачи при этом является достаточно сложной, требует наличия большого количества справочных данных и не учитывает возможных "нестандартных" ситуаций, которые могут иметь место в процессе управления организацией. Мы рассмотрим более простой подход к решению данной задачи, основанный на использовании идеи "информационных барьеров" для оценки сложности управления, изложенной в работах [2,3]. Исследование информационных барьеров позволяет относительно несложно, хотя и весьма приближенно, определять основные показатели иерархической организационно - штатной структуры в зависимости от исходной численности личного состава исполнителей нижнего уровня [4,5].

Общий вид анализируемой структуры представлен на рис.1. Собственно управляющая система (УС), содержащая органы управления (ОУ) различного уровня, имеет иерархическую структуру и может включать g уровней управления. Нижний уровень имеет индекс 1, а верхний уровень - индекс g . Каждый i -й уровень содержит N_i ОУ и численность управленческого персонала каждого j -го ОУ i -го уровня равна n_{ij} , $i = 1, 2, \dots, g$; $j = 1, 2, \dots, N_i$. При этом высший g -й уровень содержит только один орган управления, т. е. $N_g = 1$. В результате общая численность управленческого персонала

$$N = \sum_{i=1}^g \sum_{j=1}^{N_i} n_{ij} \quad (1)$$

В непосредственном подчинении у каждого i -го ОУ находится k_i нижестоящих ОУ или исполнителей, входящих в состав объекта управления. Исполните-

ли объекта управления условно представлены нулевым уровнем и разбиты на $N_0 = N_1$ групп, причём каждая группа включает n_{0j} исполнителей, $j = 1, 2, \dots, N_0$, и подчинена $1j$ -му ОУ или руководителю вышестоящего первого уровня, т.е. $k_{1j} = n_{0j}$. Общая численность исполнителей

$$N_0 = \sum_{j=1}^{N_0} n_{0j}$$

Примем допущение, что руководители (члены управленческого персонала) в пределах каждого $1j$ -го ОУ обладают одинаковой производительностью (способностью, работоспособностью), определяемой

числом V_{ij} , оп./ч, элементарных логических и арифметических операций, которые способен выполнить руководитель в единицу времени в процессе принятия управленческих решений. Вид этих операций может быть определен с учетом специфики управленческой деятельности руководителей соответствующих уровней. В отдельных случаях к подобным элементарным операциям могут относиться, например, операции алгебры логики, типа "И", "ИЛИ", "НЕ" а также операции сложения и вычитания двухразрядных двоичных чисел, выполняемые в ходе решения стандартных управленческих задач.



Рисунок 1 - Обобщенная иерархическая структура

С учётом принятых обозначений решаемая задача формулируется следующим образом.

Определена общая численность исполнителей N_0 , заданы производительность V_{ij} , оп./ч, руководителей $1j$ -х ОУ и среднее время T_{ij} , ч, отводимое на выработку управленческих решений каждым $1j$ -м ОУ.

Требуется определить такое число уровней управления g и число ОУ (руководителей) N_i каждого i -го уровня, $i = 1, 2, \dots, g$, при которых обеспечивается минимальная численность управленческого персонала N с учётом ограничений, зависящих от производительности руководителей и среднего времени, выделяемого на выработку управленческих решений, т.е.

$$N(N_0, N_i^*, g^*, V_{ij}, T_{ij}) = \min N(N_0, N_i, g, V_{ij}, T_{ij}),$$

$$F_0(N_0, V_{ij}, T_{ij}) \geq 0, \quad i = 1, 2, \dots, g; \quad j = 1, 2, \dots, N_i, \quad (3)$$

где F_0 - функции, определяющие взаимосвязь между возможностями управленческого персонала и сложностью управления.

В настоящее время отсутствуют приемлемые аналитические зависимости (3), поэтому сформулированная задача не может быть эффективно решена с помощью известных методов одноуровневой оптимизации и требует разработки специального алгоритма решения, учитывающего специфику исследуемой организационной структуры [1].

При разработке алгоритма решения задачи будут учитывать следующие особенности исследуемой структуры (см. рис.1):

1) общая многоуровневая структура может быть представлена в виде совокупности частных одноуровневых структур, включающих ОУ (или руко-

дителя), и непосредственно подчинённых ему исполнителей, в качестве которых, в зависимости от уровня ОУ, могут рассматриваться как исполнители объекта управления, так и ОУ нижестоящего уровня;

2) существует определённое предельное число непосредственно подчинённых исполнителей, превышение которого, ввиду ограниченных возможностей ОУ (или отдельного руководителя), приводит к неэффективному управлению;

3) минимально допустимая численность управленческого персонала может быть получена, если каждому вышестоящему ОУ (или руководителю) подчинить предельно допустимое, максимальное количество исполнителей нижестоящего уровня.

Исходя из этих условий процедура решения поставленной задачи будет включать следующие этапы:

1) анализ одноуровневых структур и определение предельно допустимых соотношений между численностью управленческого персонала и числом исполнителей;

2) анализ многоуровневой структуры и определение предельно допустимого числа уровней и количества ОУ (исполнителей) каждого уровня;

3) обобщение полученных соотношений и формирование общего алгоритма определения показателей организационно - штатной структуры, обеспечивающих минимальную численность управленческого персонала.

Структура одноуровневой системы управления является частным случаем структуры (см. рис. 1) при $g = 1$, $N = n_{11}$, $N_0 = n_{01}$, т.е. структура будет иметь один ОУ, численность управленческого персонала которого $N = n_{11}$ (или одного руководителя, если $N = n_{11} = 1$), и непосредственно подчинённых этому ОУ исполнителей, число которых $N_0 = n_{01}$.

Определим допустимые соотношения между численностью управленческого персонала органа управления N и числом исполнителей N_0 . Данные соотношения будем определять при следующем условии: для принятия правильного решения ОУ (или отдельный руководитель) должен скоординировать деятельность своего управленческого персонала и всех исполнителей объекта управления, а также согласовать по входной и выходной информации все возможные результаты их деятельности [2,3,5].

В соответствии с данным условием число логических и арифметических операций I , выполняемых для принятия согласованного решения, будет пропорционально числу всех возможных связей S между M элементами, участвующими или учитываемыми в процессе подготовки этого решения. Таким образом,

$$I = c'S = c' \frac{M(M-1)}{2} \approx cM^2, \quad (4)$$

где c' , c – коэффициенты пропорциональности. При определении значения M необходимо учитывать численность N управленческого персонала ОУ, включая руководителя, и численность N_0 непосредственных исполнителей, т.е. $M = N + N_0$, и в результате

$$I = c(N + N_0)^2 \quad (5)$$

Для частного случая, при отсутствии ОУ, оказывающего помощь руководителю, имеем

$$I = c(1 + N_0)^2 \quad (6)$$

Очевидно, что для принятия правильного решения руководителю должен с учётом его производительности V , опуч, и отведенного времени T , τ , выполнить не менее I операций, т.е.

$$VT \geq I \quad (7)$$

В том случае если в процессе принятия решения руководителю оказывает помощь ОУ и все выполняемые операции равномерно распределены между управленческим персоналом, имеем

$$VNT \geq I \quad (8)$$

В итоге получаем следующие условия эффективного принятия решения в случае использования одноуровневой системы управления:

1) с одним руководителем имеем

$$VT \geq c(1 + N_0)^2; \quad (9)$$

2) с одним органом управления получаем

$$VNT \geq c(N + N_0)^2 \quad (10)$$

Максимальное количество подчиненных для одного руководителя

Используя полученные соотношения (9) и (10), можно определить предельные значения численности личного состава системы управления, включая непосредственных исполнителей (подчиненных) и управленческий персонал ОУ. Превышение этих значений может привести к ошибкам в управлении или к несвоевременному принятию решений.

Из (9) следует, что один руководитель, обладающий работоспособностью V , может иметь максимально допустимое количество подчиненных

$$N_0 = (VT/c)^{1/2} - 1 \quad (11)$$

соответственно максимально допустимая численность персонала одноуровневой системы управления с одним руководителем равна:

$$W_1 = 1 + N_0 = (VT/c)^{1/2} \quad (12)$$

Максимальное количество подчиненных для одного органа управления

Для определения максимально допустимого числа исполнителей (подчиненных) N_0 одноуровневой системы управления с одним ОУ приведем неравенство (10) к следующему виду:

$$f(N) = (VNT/c)^{1/2} - N \geq N_0 \quad (13)$$

Из полученного неравенства (13) следует, что максимально допустимое значение числа исполнителей N_0 соответствует максимальному значению f левой части неравенства $f(N)$. Дифференцируя $f(N)$ по N и решая уравнение $f'(N) = 0$, получаем, что функция $f(N)$ принимает максимальное значение f_m при $N = N_m = VT/(4c)$. После подстановки значения N_m в $f(N)$ получаем, что $f_m = f(N_m) = VT/(4c)$.

В результате, в случае одноуровневой системы управления с одним ОУ, максимально допустимое число исполнителей (подчиненных)

$$N_0 = VT/(4c) \quad (14)$$

Значению N_0 соответствует рациональная (минимально допустимая) численность органа управления, также равная

$$N = VT/(4c) \quad (15)$$

и рациональная численность всего персонала состава системы управления

$$N + N_0 = VT/(2c) \quad (16)$$

Определим теперь, до какого предела можно "раздувать" штат ОУ за счёт сокращения непосредственных исполнителей (подчиненных). Очевидно, что максимальное значение N , удовлетворяющее неравенству (10), может иметь место при $N_0 = 0$, тогда

$$VNT \geq cN^2 \quad \text{и} \quad N = VT/c \quad (17)$$

что соответствует предельной (естественно, нерациональной) численности всего персонала одноуровневой системы управления с одним ОУ

$$W_2 = N + N_0 = VT/c \quad (18)$$

Информационные барьеры

Величины W_1 и W_2 , определяемые с помощью соотношений (12) и (18) соответственно и характеризующие предельную сложность (численность персонала) одноуровневой системы управления, превышение которой приводит к ошибочному или несвоевременному принятию решений, названы соответственно первым и вторым информационными барьерами.

При наличии в системе управления сложных технических устройств (АСУ, компьютеров и т.п.), которые необходимо учитывать в процессе выработки решения, число исполнителей увеличивается на количество единиц техники, т.е. $N_0 = N_{0\text{тех}} + N_0$, где $N_{0\text{тех}}$ – число непосредственных исполнителей; N_0 – число единиц техники.

Библиографический список

1. Вентцель Е. С. Исследование операций. - М.: Физматгиз, 1962.
2. Коваленко А.П. Метод поиска оптимальных уровней иерархической кластеризации. Автоматика и телемеханика №5, 1994.
3. Москвитин Г.И. Концептуальные основы применения контроллинга.: Монография. -М.: РГТЭУ, 2009.
4. Нечипоренко В. И. Структурный анализ систем. - М.: Сов. радио, 1977.
5. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга /Пер. с нем. под ред. и с предисл. А.А. Турчака Л.Г. Головача, М.Л.Лукашевича. — М.: Финансы и статистика, 1999.

References

1. Ventcel' E. S. Issledovanie operacij, -M.: Fizmatgiz, 1962.
2. Kovalenko A.P. Metod poliska optimal'nyh urovnej ierarhicheskoj klasterizacii. Avtomatika i telemekhanika №5, 1994.
3. Moskvitin G.I. Konceptual'nye osnovy primeneniya kontrollinga.: Monografiya. -M.: RGTENU, 2009.
4. Nechiporenko V. I. Strukturnyj analiz sistem. - M.: Sov. radio, 1977.
5. Han D. Planirovanie i kontrol': koncepciya kontrollinga /Per. s nem. pod red. i s predisl. A.A. Turchaka L.G. Golovacha, M.L.Lukashевичa. — M.: Finansy i statistika, 1999.

МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНЕ

Котенкова С.Н., к.э.н., доцент, Казанский федеральный университет
Дюсметова С.Р., Казанский федеральный университет

Аннотация: В статье раскрывается методологический подход к анализу качества жизни населения в субъектах РФ. Представлены результаты комплексной оценки с применением расчетов по данным за 2015 год, проведен кластерный анализ регионов по влиянию факторов экономического развития региона на качество жизни населения в нем.

Ключевые слова: Качество жизни населения, социально – экономическое развитие, методы оценки, интегральный индекс, кластерный анализ.

Abstract: In the article the methodological approach to the analysis of the quality of life in constituent entities of the Russian Federation. Presents results of a comprehensive assessment with the application of calculations according for 2015, the cluster analysis of regions according to the influence factors of economic development of the region on the quality of life of the population in it.

Keywords: The quality of life of the population, socio-economic development, evaluation methods, integral index, cluster analysis.

Качество жизни населения – это один из важнейших индикаторов успешного развития общества и мира в целом, характеризующий благосостояние населения страны и являющийся главным критерием социально-экономического прогресса.

Данная социально-экономическая категория является предметом исследования на протяжении десятилетий. О качестве жизни рассуждают и пишут социологи, экономисты, врачи, психологи, политики, рядовые граждане. Разработаны различные концепции и методы исследований, предложены принципы его повышения.

Становление качества жизни как социально – экономической категории происходило в разных направлениях. В исследованиях Рикардо Д., Самуэльсона П., Канта И., Аристотеля, Пигу А. благосостояние рассматривалось в качестве основополагающего стандарта жизни.

В российском научном сообществе данная социально – экономическая категория трансформировалась от приравнивания друг к другу понятий качество, уровень и образ жизни до осознания качества жизни как важной составляющей экономической и социальной сфер жизни, а также характерной чертой прогрессивного общества. Значимый вклад в разработку указанных выше подходов внесли также ученые – исследователи, как И.В. Бестужев – Дада, Н.М. Римашевская, С.А. Айвазян, А.В. Гличев.

Представляя собой очевидную научную ценность и практическую значимость, большинство имеющихся исследований и разработок в сфере качества жизни населения имеют недостаточную доказательную базу в трактовке структурных компонентов этой социально – экономической категории. Также, немало важным является организационно – управленческий подход к проведению реформ, направленных на улучшение качества жизни населения в регионах России, который сочетает в себе как приоритеты стратегического развития субъекта, так и учет интересов всех участников. Особую роль в повышении качества жизни населения играют именно механизмы государственного регулирования и управления. Все это предопределило выбор темы, постановку цели исследования.

Целью настоящего исследования является анализ динамики качества жизни населения по объективным факторам, включая аспекты государственного управления, а также выявление наиболее значимого для качества жизни фактора социально – экономического развития в анализируемых регионах.

В результате анализа различных подходов к пониманию качества жизни населения нами было вы-

брано следующее определение: качество жизни населения – это оценочная, социально – экономическая категория, представляющая собой совокупность жизненных ценностей, характеризующих структуру потребностей, виды деятельности и условия существования человека (групп населения, общества), удовлетворенность людей жизнью, социальными отношениями и окружающей средой.[1;45]

В мировом научном сообществе различают три основных метода оценки качества жизни населения: объективные, субъективные и объективно-субъективные. Объективные рассматривают данную категорию как экономическое благосостояние и как нечто выходящее за рамки экономических категорий. К ней относятся: определение уровня валового внутреннего продукта, подсчет «зеленого» чистого национального продукта, индекс истинного развития, индекс экономического благосостояния, функция качества жизни, индекс качества жизни Джонстона, американский демографический индекс благосостояния, метод Мичалоса, индекса социального развития Эстеса, методика В.В. Коссова. Существует и субъективистская теория. В отличие от объективистских теорий, субъективистская учитывает не только физическую сторону, но и психологическое удовлетворение. К ней относятся: евробарометр, шведская система, индекс доверия потребителя. К объективно – субъективным относят: индикатор наилучшего места проживания, индикатор Майерса, комплексный индикатор качества жизни Кумминса.[2; 21-44]

Наибольшую практическую значимость оценки качества жизни населения в регионе, на наш взгляд, составляют методы системного анализа и анализа целенаправленного аналитического исследования.

В рамках проводимого исследования за основу была взята методика И.В. Тришиной, А.О. Польнева и С.А. Тимонина. Целью данного метода является формирование системы, в рамках которой проводится непрерывный мониторинг качества жизни населения. Инструментами данного мониторинга выступают объективные статистические индикаторы, подлежащие наблюдению.

Исходный метод анализа включает в себя 17 показателей, объединенных в 7 блоков. Для более объективного и всестороннего анализа базовая методика была модифицирована. В частности, был расширен перечень показателей, определяемых уровнем жизни (коэффициент бедности, Джинни и фондов, объем вкладов физических лиц и задолженность по кредитам, выданным физическим ли-

цам). Кроме того, в состав индикаторов 3-го блока (уровень обеспеченности жильем и качество жилищных условий) был включен коэффициент доступности жилья. Также, для более детальной оценки качества жизни населения в регионе были введены 4 новых блока индикаторов: уровень преступности, уровень культуры, демографические процессы и управленческий блок.

С учетом всех произведенных модификаций практический аспект анализа качества жизни населения проводится по 37 показателям, объединенным в 11 блоков (см. Таблицу 1). Удельные веса анализируемых сфер определялись через коэффициенты корреляции.

Таблица 1 - Интегральная комплексная оценка качества жизни населения в регионах России [3; 74-79]

Блок	Показатель	Удельный вес
Уровень доходов населения	Сводный индекс реальных доходов населения (среднедушевые денежные доходы населения с учетом покупательной способности + соотношение среднедушевых доходов и прожиточного минимума)	0,36
	Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума	
	Коэффициент бедности (доля расходов на продовольственные товары)	
	Индекс Джини	
	Коэффициент фондов	
	Объем вкладов физических лиц в рублях на душу экономически активного населения	
	Задолженность по кредитам, выданным физическим лицам на душу экономически активного населения	
	Доля финансовых активов в доходах	
Уровень развития потребительского рынка	Оборот розничной торговли на душу населения с учетом покупательной способности	0,36
	Объем платных услуг населению на душу населения с учетом покупательной способности	
Обеспеченность населения жильем и качество жилищных условий	Общая площадь жилых помещений на 1 жителя	0,31
	Сводный индекс благоустройства	
Обеспеченность населения жильем и качество жилищных условий	Степень доступности жилья (соотношение средней цены на жилье и среднемесячной заработной платы)	0,31
Обеспеченность населения материальными благами	Число собственных легковых автомобилей на 1000 человек	0,37
	Число персональных компьютеров на 100 домохозяйств	
Уровень развития здравоохранения и образования	Обеспеченность населения врачами	0,34
	Обеспеченность населения амбулаторно-клиническими учреждениями	
	Коэффициент младенческой смертности	
	Заболеваемость населения на 1000 чел. нас. (впервые установлена)	
Состояние окружающей природной среды	Объем выбросов загрязняющих веществ	0,36
	Сброс загрязненных веществ	
Состояние рынка труда и миграционная привлекательность	Уровень общей безработицы	0,98
	Доля безработных, ищущих работу более 12 месяцев	
	Миграционный прирост	
Уровень преступности	Число зарегистрированных преступлений на 100 000 человек	0,42
	Доля преступлений, совершенных несовершеннолетними и при их участии	
Уровень культуры	Численность зрителей театров на 1000 человек населения	0,77
	Число посещений музеев на 1000 человек населения	
Демографические процессы	Коэффициент естественного прироста населения на 1000 чел. нас.	0,29
	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении	
	Число разводов на 1000 браков	
Управленческий блок	Государственные расходы на образование	0,26
	Государственные расходы на культуру	
	Государственные расходы на здравоохранение	
	Государственные расходы на социальную политику	
	Государственные расходы на физическую культуру	

Для приведения разнородных индикаторов в интегральные индексы используется формула многомерной средней.

На следующем этапе с использованием сводных индексов по отдельным компонентам качества жизни, рассчитываемых в рамках соответствующих

функциональных блоков, для каждого субъекта Российской Федерации определяется интегральный индекс качества жизни населения региона.

Для анализа были отобраны 72 субъекта Российской Федерации, исключая тех, кто изменял свои

территориальные границы, а также данные по которым неполные.

Выбранный метод исследования, на наш взгляд, позволяет адекватно и объективно сопоставить регионы России по экономическим и социальным факторам развития, при этом, в отличие от индекса развития человеческого капитала, базирующегося на уровне доходов с учетом покупательной способ-

ности, уровне образования и ожидаемой продолжительности жизни при рождении, комплексный подход способствует более полному раскрытию возможных направлений государственной политики для повышения качества жизни в этих регионах.

Результаты проведенного анализа по данным 2015 г. представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Интегральный индекс качества жизни населения в субъектах РФ (по данным за 2015 г.)

Рейтинг субъекта	Субъект РФ	Индекс качества жизни населения	Рейтинг субъекта	Субъект РФ	Индекс качества жизни населения
	Российская Федерация				
1	г. Санкт-Петербург	1,82	24	Ставропольский край	0,74
2	Московская область	0,96	25	Вологодская область	0,85
3	г. Москва	1,68	26	Новгородская область	1,02
4	Ленинградская область	0,80	27	Красноярский край	0,83
5	Белгородская область	0,86	28	Хабаровский край	0,82
6	Краснодарский край	0,82	29	Ростовская область	0,80
7	Ярославская область	0,99	30	Челябинская область	0,76
8	Калининградская область	0,97	31	Липецкая область	0,81
9	Калужская область	0,87	32	Республика Карелия	0,85
10	Самарская область	0,85	33	Курская область	0,80
11	Астраханская область	0,79	34	Республика Башкортостан	0,77
12	Новосибирская область	0,82	35	Волгоградская область	0,90
13	Томская область	0,80	36	Орловская область	0,79
14	Тульская область	1,00	37	Республика Ингушетия	0,67
15	Владимирская область	0,91	38	Омская область	0,81
16	Республика Татарстан	0,95	39	Саратовская область	0,77
17	Воронежская область	0,90	40	Смоленская область	0,78
18	Рязанская область	0,82	41	Пензенская область	0,87
19	Свердловская область	0,87	42	Костромская область	0,84
20	Тверская область	0,82	43	Брянская область	0,81
21	Ивановская область	0,81	44	Республика Чувашская	0,83
22	Кемеровская область	0,78	45	Приморский край	0,99
23	Тюменская область	0,76	46	Псковская область	0,97
47	Нижегородская область	0,79	60	Ульяновская область	0,86
48	Тамбовская область	0,80	61	Сахалинская область	1,11
49	Пермский край	0,77	62	Кабардино - Балкарская	0,68
50	Республика Марий Эл	0,83	63	Архангельская область	0,90
51	Иркутская область	0,73	64	Курганская область	0,72
52	Республика Удмуртская	0,77	65	Республика Дагестан	0,62
53	Оренбургская область	0,74	66	Камчатский край	1,00
54	Алтайский край	0,72	67	Республика Саха (Якутия)	0,96
55	Хиловская область	0,80	68	Республика Тыва	0,69
56	Республика Бурятия	0,81	69	Мурманская область	0,80
57	Республика Мордовия	0,92	70	Республика Коми	0,83
58	Амурская область	0,83	71	Республика Калмыкия	0,67
59	Северная Осетия - Алания	0,73	72	Магаданская область	1,13

Следующим этапом исследования является кластерный анализ, произведенный на основе оценки взаимного влияния отдельных факторов социально - экономического развития региона и качества жизни населения в нем. В качестве определяющих факторов были выделены те показатели, которые характеризуют направление развития экономики субъекта РФ, а именно: объем государственных расходов консолидированного бюджета субъекта на душу населения, объем инвестиций в основной капитал на душу населения, доля доходов от предпринимательской деятельности в структуре доходов населения, индекс промышленного производства, доля произведенных инновационных товаров, работ и услуг, индекс производства продукции сельского хозяйства. В качестве показателя качества жизни населения используется интегральный индекс, рассчитанный выше. Для объективного сопоставления все индикаторы были приведены к интегральным путем деления значения показателя региона за

определенный период к значению того же показателя по России за тот же временной промежуток.

Проведенный анализ позволил разделить исследуемые регионы на 6 кластеров. В состав первого кластера, где определяющим качеством жизни населения являются государственные расходы, вошли следующие регионы: Тульская область, Ростовская область, Республика Ингушетия, Кабардино - Балкарская Республика, Республика Северная Осетия - Алания, Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Удмуртская Республика Курганская область, Челябинская область, Республика Тыва, Красноярский край, Иркутская область, Кемеровская область и Камчатский край.

Во втором кластеру были отнесены те регионы, в которых результирующим фактором является объем инвестиций: Белгородская область, Московская область, Краснодарский край, Республика Татарстан, Самарская область, Новосибирская область и Хабаровский край.

Определяющим фактором для субъектов третьего кластера является доля доходов от предпринимательской деятельности: Брянская область, Ивановская область, Костромская область, г. Москва, Вологодская область, Ленинградская область, Новгородская область, Псковская область, Республика Калмыкия, Астраханская область, Республика Дагестан, Пермский край, Кировская область, Сахалинская область.

К четвертому кластеру, обозначенному как «индекс промышленного производства», были отнесены следующие регионы: Владимирская область, Воронежская область, Калужская область, Дипецкая область, Орловская область, Рязанская область, Тамбовская область, Республика Коми, Архангельская область, Калининградская область, Мурманская область, Оренбургская область, Пензенская область, Тюменская область, Республика Бурятия, Республика Саха, Приморский край, Магаданская область.

Субъектами РФ, относящимися к пятому кластеру «инновации», относятся: Курская область, Смоленская область, Тверская область, Ярославская об-

ласть, Санкт – Петербург, Ставропольский край, Чувашская Республика, Нижегородская область, Ульяновская область, Кемеровская область.

В состав шестого кластера, где наиболее коррелируемым фактором для качества жизни является индекс производства продукции сельского хозяйства, вошли: Волгоградская область, Республика Башкортостан, Саратовская область, Свердловская область, Алтайский край, Омская область, Томская область, Амурская область.

Определяющие факторы для соответствующих субъектов РФ являются некими точками роста, позволяющими решить существующие проблемы качества жизни населения.

Рассмотренный метод комплексного анализа качества жизни населения в субъектах РФ может выступать в качестве действующего механизма выявления проблем в социальном и экономическом развитии, повышения результативности и эффективности государственного воздействия, направленного на создание благоприятного климата для развития человеческого потенциала и повышение качества жизни населения в регионах.

Библиографический список

1. Трофимов М.А., Мальганова И.Г. Оценка качества жизни населения как форма изучения социально-географического пространства. М., 2009, с. 45.
2. Айвазян С.А., Степанов В.С., Козлова М.И. Измерение синтетических категорий качества жизни населения региона и выявление ключевых направлений совершенствования социально – экономической политики// Прикладная эконометрика. 2006. № 2, с.21-44.
3. Гришина И.В., Полянев А.О., Тимонин С.А. Качество жизни населения регионов России: методология исследования и результаты комплексной оценки//Современные производительные силы. 2012. № 1. с. 74-77.

References

1. Trofimov M.A., Mal'ganova I.G. Ocenka kachestva zhizni naseleniya kak forma izucheniya social'no-geograficheskogo prostranstva. M., 2009, s. 45.
2. Ayvazyan S.A., Stepanov V.S., Kozlova M.I. Izmerenie sinteticheskikh kategorij kachestva zhizni naseleniya regiona i vyvavlenie klyuchevykh napravlenij sovershenstvovaniya social'no – ehkonomicheskoy politik// Prikladnaya ehkonometrika. 2006. № 2, s.21-44.
3. Grishina I.V., Polynev A.O., Timonin S.A. Kachestvo zhizni naseleniya regionov Rossii: metodologiya issledovaniya i rezul'taty kompleksnoj ocenki//Sovremennye proizvoditel'nye sily. 2012. № 1, s. 74-77.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК СТРУКТУРИРОВАННЫХ ПРОДУКТОВ

Кузьмина О.Ю., к.э.н., доцент, Самарский государственный экономический университет
Шаврина А.П., Самарский государственный экономический университет

Аннотация: В последние годы к теме структурных продуктов адресовалось огромное число публикаций, которые, однако, ограничивались лишь анализом их отдельных аспектов. В границах этой статьи была дана попытка предоставить общий, максимальный развернутый отзыв российскому рынку структурных продуктов: перечислить участников, типы продуктов, методы их оформления, базовые активы, а также обозначить задачи, мешающие становлению этого сегмента.

Ключевые слова: структурный продукт, деривативы, опционы, бинарные опционы, индексированный депозит, облигации, акции, индексы.

Abstract: In recent years, a huge number of publications have addressed the topic of structural products, which, however, have been limited to an analysis of their individual aspects. Within the limits of this article, an attempt has been made to provide a general, maximum detailed review of structural products to the Russian market: list participants, product types, methods for their clearance, basic assets, and identify tasks that hamper the development of this segment.

Keywords: structural product, derivatives, options, binary options, indexed deposit, bonds, shares, indices.

Под структурными продуктами (СП) подразумеваются единичные инвестиционные финансовые продукты, созданные на основе деривативов, не зависящих от типа их оформления (юридической формы). Следовательно, в выше сказанной категории могут отнестись индексированные депозиты, структурные облигации, ноты и сертификаты, доверительное управление с защитой капитала и др. [1].

В этой статье описаны «типы структурного продукта» (оформление и способ связи доходности к базовым активам) и «юридическая форма СП» (например, депозит, облигация и др.). Следует учесть, что продукт одинакового типа (например, представляющий комбинацию депозита и опциона-call), может быть юридически оформлен как депозит либо как облигация с меняющейся ставкой, и массой других способов.

Краткая история развития рынка СП

Первые розничные инвестиционные структурированные продукты были предложены в 2005 г. банком «Юниаструм» под названием Fusion. Впоследствии Ситибанк (2005 г.) и «КИТ Финанс» (2007 г.) начали предлагать индексированные депозиты, а многие ИК и УК начиная с 2006—2007 гг. — СП, оформляемые в рамках доверительного управления (портфель из облигаций и опционов, чаще всего торгуемых на ФОРТС). Последним значимым событием на рынке СП стал выпуск компанией «Тройка Диалог» в июне 2009 г. облигаций с купоном, привязанным к Индексу РТС [4].

Типы продуктов

Структурные продукты, с точки зрения его внутреннего устройства на российском рынке, классифицируются должным образом:

СП со стандартными опционами. Безусловно большее количество СП, которые предлагают на российском рынке, — это структурные продукты с полной или частичной защитой капитала и входящими в него стандартными опционами call/put, обеспечивающие участие в росте/падении рынка [6, 13]. Отдельные виды СП включают в себя установленную опционную стратегию (как многие продукты инвестиционной «Компании БКС»).

СП, включающие бинарные опционы. Некоторые виды СП содержат в себе простые экзотические опционы — бинарные. Такие продукты выпускает, например, «КИТ Финанс» (СП «Индекс РТС — диапазон») и «Компания БКС». Бинарные опционы выражаются в наличии «разрывов» в графиках доходности продуктов [14].

Экзотические продукты. Более сложные продукты на российском рынке в основном нет. Самым экзотическим инвестиционным СП является, возможно, Индексированный Депозит «Товарная корзина» от «КИТ Финанс», где базовыми активами являются: Нефть, Никель, Сахар, Пшеница [5]. Тип продукт депозит + опцион-call.

Структурные продукты, в которых, например, содержатся азиатские, барьерные или другие виды опционов, пользуются популярностью на мировых финансовых рынках, в нашей стране, к сожалению, отсутствуют, т.е. коммерческим банкам и инвестиционным компаниям в России не хватает опыта в их формировании. Кроме этого, спрос на данные виды структурных продуктов для инвесторов еще не так высок.

В основном такие инвестиционные СП имеют полную или частичную защиту капитала и являются «бескупонными», т.е. не имеют промежуточных платежей. Встречаются СП, рассчитанные на всевозможные сценарии развития рынка: на рост (чаще всего), падение, движение в боковом тренде (например, имеются в «Компании БКС»). Сроки данных СП чаще всего от 3 мес. до 2 лет, т.е. в общей сложности структурированные продукты в России значительно «короче» иностранных аналогов [3].

Юридические формы СП

Каждый коммерческий банк или инвестиционная компания, предлагающие СП, думают над важнейшим вопросом выбора способа юридического оформления продукта. На финансовом рынке России применяются следующие основные юридические формы СП (рисунок 1).

Индексированный депозит (ИД). В первый раз индексированные депозиты (вклады с изменяющейся процентной ставкой) были предложены в 2005 г. Ситибанком. Всего через два года линейку ИД выпустил «КИТ Финанс». Возможно, ИД — один из самых простых и прозрачных форм для структурированных продуктов: они элементарны для понимания вкладчиков, защищены системой страхования вкладов до 1,4 млн. руб. и имеют стандартный порядок налогообложения как для обычных банковских вкладов. Несоввершенством ИД для банка выражается в том, что клиент имеет право на досрочный возврат суммы, не дожидаясь окончания срока вклада, что соответственно не упрощает управление СП и, конечно же, делает хуже привлекательность основных параметров продукта [2].

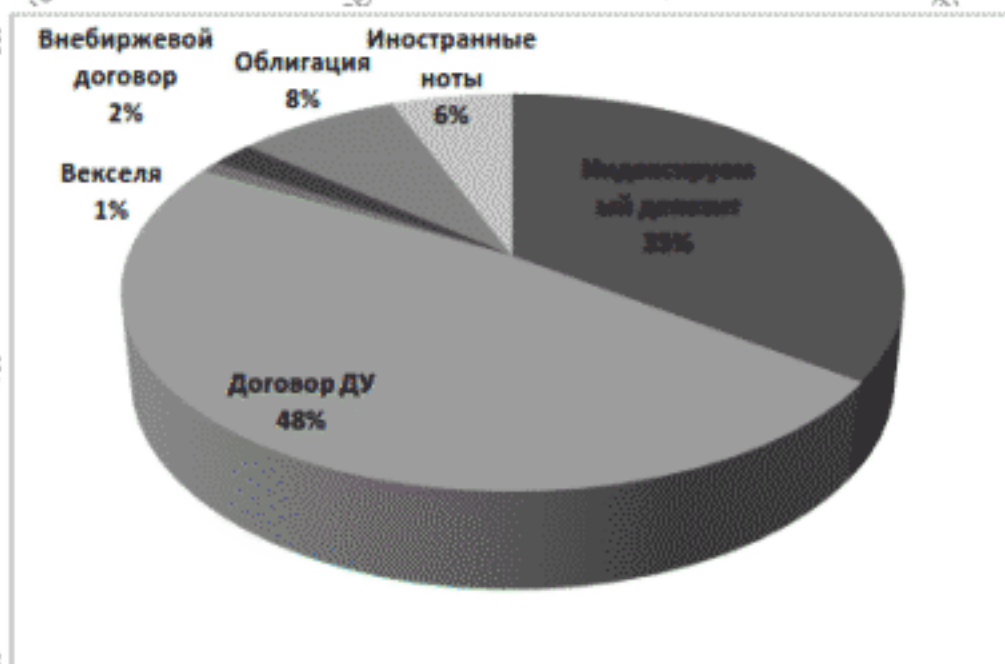


Рисунок 1 - Формы продаж структурированных продуктов в России

Облигация. В июне 2009 г. «Тройка Диалог» выпустила впервые в России на рынке финансов структурированный продукт в виде внебиржевой облигации с купоном, привязанным к Индексу РТС, который по всем параметрам соответствовал с российским законодательством. Такая юридическая форма в наибольшей мере близка к структурированным нотам и сертификатам, т.е. к самой распространенной и популярной «обертке» СП. Дальнейшее формирование российского рынка СП даст толчок к появлению биржевых структурированных облигаций, покупающиеся инвесторами не выходя из дома через глобальные сети интернет-трейдинга. Индексированный депозит и облигация являются самыми простыми и прозрачными юридическими формами СП. В то же время у них есть значительный недостаток: они подходят для выпуска СП только с полной или частичной защитой капитала, так как по законодательству в России доходность по вкладам и облигациям может быть только положительной [7].

Брокерские и ДУ договоры. Большинство российских инвестиционных и управляющих компаний предоставляют СП, в форме ДУ или брокерского договора. Тем не менее, такая юридическая форма подходит только для самых примитивных СП. Кроме этого, при таком возможном оформлении невозможно утаить от клиента внутреннюю конструкцию финансового продукта. Из этого вытекает то, что при конструировании СП, в основу которой входят облигаций (а не банковский депозит) защита капитала не однозначна: колебание ставок по проценту и котировок цен на облигации может привести к тому, что в дату погашения продукта клиент не получит 100% первоначальной вложений суммы, а немного меньше или даже больше.

Иные юридические формы СП. Кроме названных и описанных юридических форм СП, имеют место быть договоры займа с непостоянной процентной ставкой; сделки РЕПО с меняющейся ставкой (обычно в основании сделок РЕПО лежит вексель); срочные сделки вне биржи; некоторые виды векселей. Такие формы СП более надежны с точки зрения вклада, но непросты с позиций налогообложения.

Базовые активы СП

В основном выбор базовых активов для структурных продуктов на финансовом рынке России обозначен воззрениями удобства страхования от рисков путем хеджирования, чем потребностями вкладчиков (рисунок 2) [9, 14].

Индекс РТС. Это один из популярнейших активов для базы СП, главным образом потому, что на него существуют торгуемые на срочном рынке фьючерсы и опционы, которые позволяют застраховаться от рисков недополучения прибыли. Этот вид индекса наиболее распространен в качестве базового актива в СП, хотя существует Индекс MIBB.

Акции. СП нередко выпускаются привязанными к акциям, в основном к «голубым фишкам», для которых существуют контракты на срочном рынке.

Товары. Имеются СП, которые привязаны к таким товарам, как нефть, золото, пшеница и т. д. Таким образом, большинство депозитов «КИТ Финанса» имеет в своем распоряжении в качестве базовых активов фьючерсы на товары, обращающиеся на иностранных финансовых рынках, тем самым совершая хеджирование таких СП.

Валютные курсы. СП, которые привязываются к валютным курсам, наблюдаются довольно редко. Например, индексированный депозит «КИТ Финанса», основанный на росте курса доллара к рублю. Валютная пара имеется также в отдельных СП, которые привязаны к индексу РТС, в целях конвертации доходности РТС из доллара в рубли.

Процентные ставки — наиболее редко встречающийся базовый актив для СП в России. Например, депозит «ВТБ — Индекс», привязанный к ставке рефинансирования или LIBOR (лондонская межбанковская ставка предложения). Американская депозитарная расписка (ADR) и глобальная депозитарная расписка (GDR) на российские акции — базовый актив для структурных нот, выпускаемых зарубежными банками (такие ноты предлагает, в основном, «Юникредит»). Хеджирование таких форм СП реализовывается на иностранных биржах.

ADR, GDR, зарубежные индексы, самый редкий базовый актив СП. Ранее они применялись в линейке продуктов Ситибанка (индекс DJIA) и «Юниаструм Банка» (S&P 500).

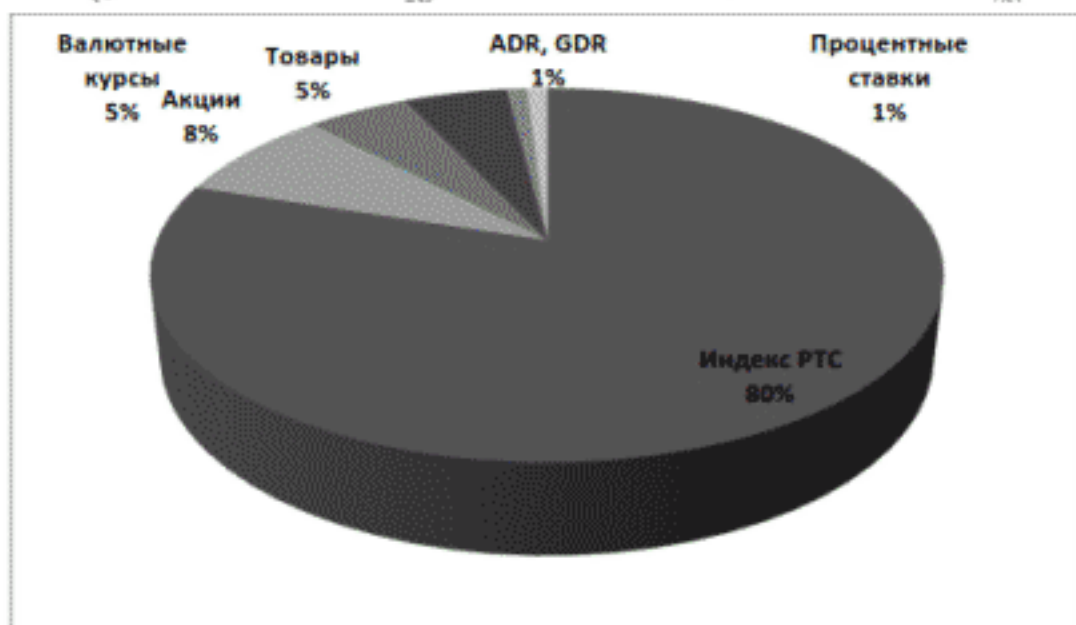


Рисунок 2 - Базовые активы структурных продуктов в России

Самым распространенным и популярным активом для отечественных структурированных продуктов является индекс РТС, на него приходится до 80% выпущенных СП. Для обеспечения высокой ликвидности, для СП, сформированных на товарах и валютных курсах, в качестве базовых активов применяются фьючерсы, выпускающиеся на иностранных биржах, где и происходит хеджирование этих финансовых продуктов.

Технология конструирования СП

Комбинация разных финансовых инструментов в построении таких продуктов дают безграничные возможности для формирования самых разнообразных типов СП любой степени сложности, отталкиваясь от поставленных целей и намерений вкладчика и инвестиционной компании или коммерческого банка, создающего и выпускающего такой продукт.

Прежде чем начинать описывать методологию конструирования структурных продуктов, необходимо для начала ознакомиться и проанализировать имеющиеся подходы к созданию финансовых продуктов. Дж. Маршаллом и В. Бансалом была обозначена модель построения финансового продукта, состоящая из 15 этапов, сгруппированных в 4 стадии.[10].

1. Выбор направлений. На данном шаге происходит выражение целей и стратегий для нового инвестиционного продукта и предложение идей.

2. Проектирование. Разрабатываются различные концепции; происходит тестирование этих концепции; бизнес-анализ; разрешение на право создания проекта; разработка и тестирование продукта, системы и процесса поставки; анализ системы маркетинга; повышение квалификации сотрудников.

3. Тестирование. Определение степени восприимчивости продукта потенциальными инвесторами.

4. Внедрение (конечный запуск продукта). Этап выпуска финансового продукта. Далее следует анализ результатов, помогающий определить достигнутых целей, ради чего разрабатывался новый продукт, или возможны кое-какие изменения.

Я. М. Миркин сформировал более подробную схему (рисунок 3) конструирования ценной бумаги, состоящую из нижеописанных шагов:[12].

М. Ю. Глухов описал план конструирования уже непосредственно для инвестиционных структурированных продуктов (рисунок 4) [8, 11].

В основу данной технологии положен подход, согласно которому структурированный продукт описывается в качестве набора переменных и постоянных потоков денежных активов, дополненных разнообразными параметрами.

Описав разные подходы к конструированию СП, можно сделать вывод о том, что в целом, вышеуказанные авторы имеют единое мнение об основных этапах процесса формирования инвестиционного продукта.

Общие схемы, рассмотренные Я. М. Миркиным и Дж. Маршаллом и В. Бансалом, применимы и для создания структурированных продуктов. Тем не менее, специфичность характеристик СП, в данной статье предложена скорректированная технология конструирования.

Под конструированием СП понимается процесс проектирования его внутренних параметров с помощью комбинирования разнообразных финансовых инструментов, позволяющих самым лучшим образом удовлетворить потребности вкладчика. Надлежит указать, что технология конструирования не включает в себя юридическое оформление продукта, рекламу и маркетинг, поиск возможных вкладчиков, предоставление рекомендаций для них и заключенные договоры. Конструирование в данном понимании затрагивает такие вопросы как выпуск и продажа продукта. Суть технологии конструирования и разница этого процесса от выпуска СП изображены на рисунке 5.

Разработаны этапы конструирования структурного продукта:

Этап 1. Рассмотрение потребностей потенциальных инвесторов. Для того, чтобы финансовый продукт пользовался популярностью и спросом, особенно в условиях высокой конкуренции и существования различных альтернатив вложений, его создание следует начинать с анализа интересов вкладчиков.

На технологию конструирования структурного продукта оказывают влияние следующие выбор клиента:

- степень защиты инвестируемого капитала (например, полная, частичная защита или вовсе ее отсутствие);
- базовые активы, движение которых прогнозируется инвесторами;

- ожидания, которые имеют отношения к их динамике (рост, падение, различные колебания);
 - срок, на который вкладчик готов разместить существующие денежные средства;
 - желание получить промежуточные платежи в течение срока продукта, что потребует сконструировать купонный или бескупонный продукт.
 Соответствие целей инвестирования в структурные продукты зависит также от текущей рыночной ситуации, которая определяет условия договора. Параметры одного и того же продукта с течением

времени могут существенно меняться – очень прибыльная идея уже через некоторое количество недель может оказаться убыточной. Поэтому существенным в создании структурных продуктов является анализ текущей рыночной конъюнктуры, который формирует целесообразность и выгодность спроса на инвестиционные продукты. Конечным итогом данного этапа является создание общего мнения об интересах клиента и его пожеланиях по отношению к структурным продуктам [15].

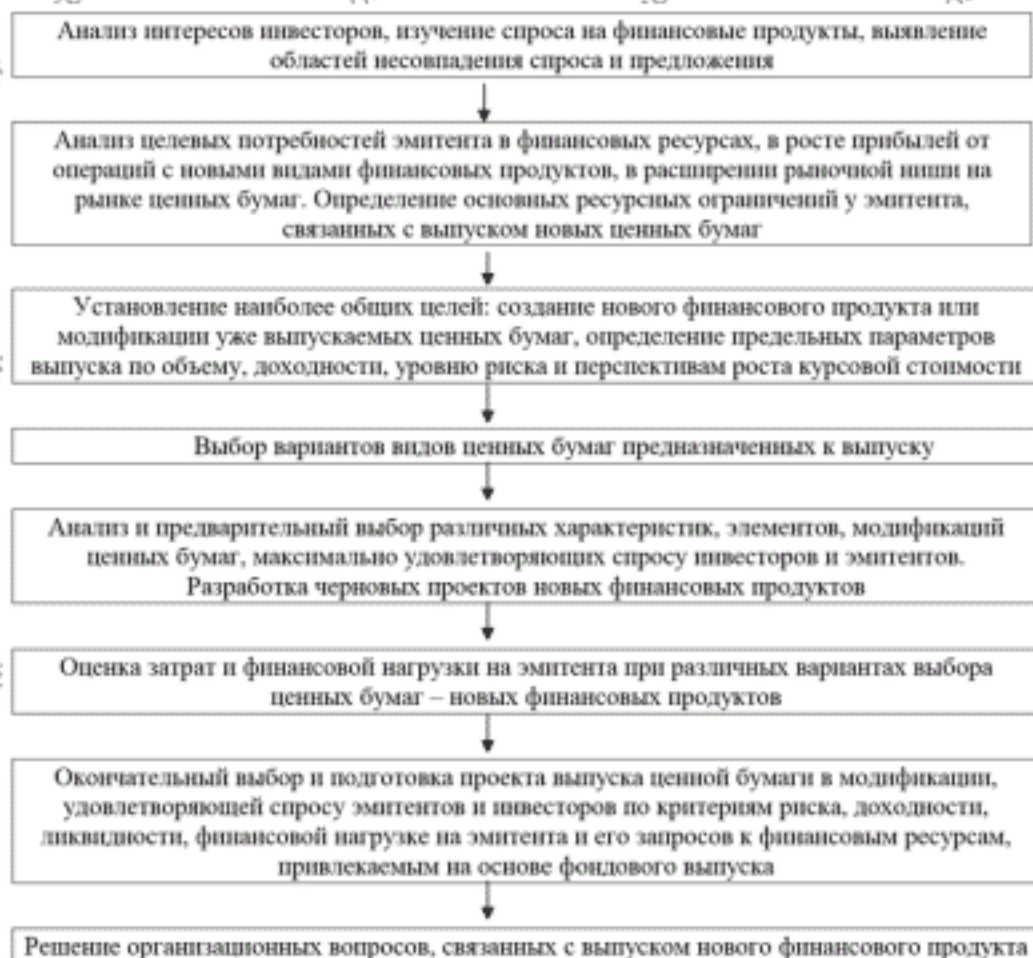


Рисунок 3 – Схема конструирования ценной бумаги Я. М. Миркина

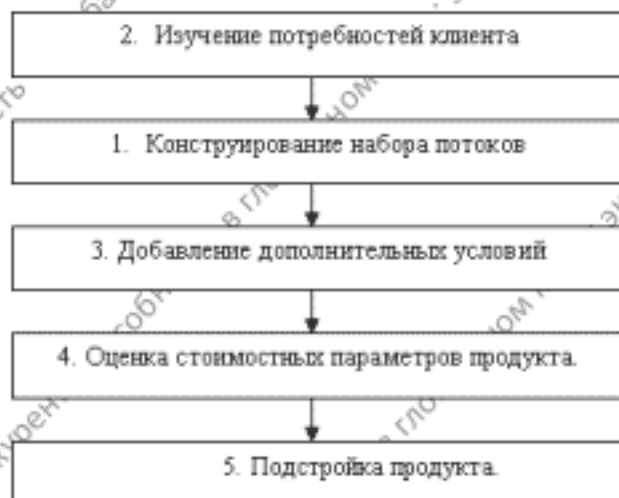


Рисунок 4 – Схема конструирования структурного продукта М. Ю. Глухова



Рисунок 5 – Отличие выпуска от конструирования

Этап 2. Моделирование внутреннего устройства продукта. Сущность этого шага включает в себя подбор разных финансовых инструментов таким образом, чтобы в результате сформировался продукт с желаемыми параметрами конечных выплат. Комбинации финансовых активов в устройстве структурного продукта происходит по принципу усложнения. Выбираются простые финансовые инструменты или их комбинации [16]. Финансовые инструменты, которые используются для создания СП делятся на:

1. Инструменты с постоянной доходностью.
 - Депозиты
 - Векселя
 - Купонные или бескупонные облигации
2. Деривативы или производные финансовые инструменты.

- Стандартные (форварды, фьючерсы, стандартные опционы).

- Экзотические (экзотические опционы: азиатские, барьерные, бинарные, и др.).

Инструменты с постоянной доходностью несут ответственность за возврат вложенного капитала. Производные финансовые инструменты придают доходность структурным продуктам, так как позволяют сконструировать практически любые схемы выплат, то есть сумму, которую получит инвестор при окончании срока. Именно эта часть СП при правильном прогнозировании позволит получить доход, который будет превышать доход от стандартных инструментов, таких как акции, облигации, депозиты.

Таким образом, процесс конструирования внутреннего устройства СП будет выглядеть следующим образом (рисунок 63):

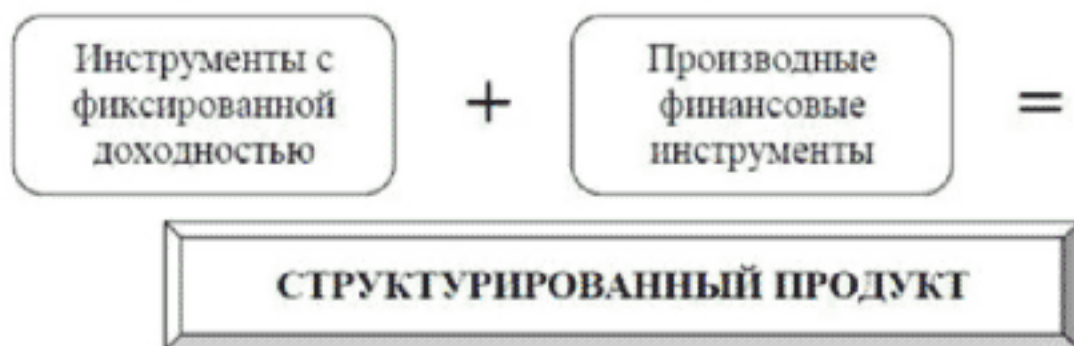


Рисунок 6 – Моделирование внутреннего устройства СП

Общий подход к моделированию структурного продукта выражается в комбинировании простых финансовых инструментов с разной степенью риска и доходности, таким образом, чтобы в результате получился новый синтетический финансовый инструмент, который будет удовлетворять потребности инвестора.

Этап 3. Оценка и анализ влияния параметров продукта на его конечные характеристики. После формирования устройства СП, не маловажно оценить его конечную стоимость. Под справедливой

стоимостью структурного продукта будем понимать сумму стоимостей финансовых инструментов, которые входят в состав продукта. На этапе конструирования данная оценка нужна, очевидно, для установления цены продажи продукта. Рассчитав стоимость СП, коммерческий банк или инвестиционная компания, выпускающая такой продукт, добавляет некую комиссию. Например, в случае с простейшим СП, состоящим из депозита и стандартных опционов, конечная стоимость финансового продукта устанавливается следующим образом (рисунок 7):



Рисунок 7. Стоимость структурированного продукта

Доходность от инвестиционного структурного продукта учитывается именно на этом этапе, т.к. даже невысокая комиссия существенно ухудшает параметры продукта. У СП выделяют еще параметры, которые характеризуют привлекательность продукта с точки зрения его ожидаемой доходности. Такие как коэффициент участия и максимальная доходность.

В условиях жесткой конкуренции среди инвестиционных компаний важным свойством в СП являются индивидуальные параметры, которые позволяют решать неограниченный круг финансовых задач и придает продукту привлекательность при создании в текущих рыночных условиях. Одно из важных черт конструирования – возможность создавать большое количество структурных продуктов из довольно маленького списка базовых финансовых инструментов.

Выделяются нижеописанные приемы, позволяющие видоизменять уже сконструированный продукт:

- изменение базового актива, который лежит в основе продукта;
- изменение срока продукта;

- изменение цены начала участия, или страйка продукта – это значение базового актива, когда вкладчик начинает свое участие в динамике СП;
- изменение рисков по СП за счет увеличения или уменьшения степени защищенности капитала;
- изменение сценария поведения базового актива, на который рассчитан продукт – рост или падение;
- изменение параметров продуктов, в которых конечная выплата имеет зависимость от колебаний базового актива в течение всего срока продукта;
- внедрение барьерных, азиатских и др. экзотических опционов вместо стандартных опционов.

В итоге, исследовав теорию технологий конструирования, следует существенный вывод: благодаря разнообразным способам конструирования СП, вариации такого вида продукта безграничны, поэтому перечислить все существующие структурные продукты элементарно невозможно. Обладая талантом анализировать самые простые инвестиционные продукты, можно создать СП любой степени сложности, удовлетворяя любые интересы инвесторов.

Библиографический список

1. Буренин А. Н. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов. М.:НТО, 2015. 352 с.
2. Веретенников Д. Биржевые депозиты // Д-Штрих. 2008. № 17 (56). С. 17-21.
3. Шляпочник Я., Сорокопуд Г. Новая культура инвестирования или структурированные продукты. М.: ЭКСМО, 2013. 272 с.
4. Буренин А. Н. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов. – М.: Научно-техническое общество имени академика С. И.Вавилова, 2012. – 394 с.
5. Буренин А. Н. Форварды, фьючерсы, опционы, экзотические и погодные производные. – М.: Научно-техническое общество имени академика С. И. Вавилова, 2014. – 466 с.
6. Вайн С. Опционы: Полный курс для профессионалов / С. Вайн. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2013. – 466 с.
7. Воробьева Э. А. Финансовый инжиниринг на рынке корпоративных облигаций: дисс. канд. экон. наук. Финансовая Академия при Правительстве РФ. – Москва, 2014.
8. Глухов М. Ю. Структурированные финансовые продукты в системе финансового инжиниринга, диссертация к.э.н. / Финансовая Академия при Правительстве РФ. – Москва, 2015. – 211 с.
9. Коротева А. С. Мировой рынок структурированных продуктов, диссертация на соискание степени магистра экономики. / Финансовая Академия при Правительстве РФ. – Москва, 2012. – 104 с.111.
10. Маршалл Джон Ф., Бансал Випул К. Финансовая инженерия: руководство по финансовым нововведениям. / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 784 с.
11. Глухов М. Ю. Конструирование структурированных продуктов произвольным профилем доходности // Futures&Options. – 2013. – № 12. – с. 28-33.
12. Миркин Я. М. Ценные бумаги и фондовый рынок: Профессиональный курс в Финансовой Академии при Правительстве РФ. – М: Перспектива, 2014. – 536 с.
13. Натенберг Шелдон, Ник Анттил. Опционы: Волatility и оценка стоимости. Стратегии и методы опционной торговли. / Пер. с англ. – М.: Альпина Паблшерз, 2012. – 546 с.

14. Омельченко В. В. Оценка стоимости структурированных финансовых продуктов, диссертация к.э.н. / ГУ ВШЭ. – Москва, 2014. – 173с.
15. Панин Д. П. Оценка структурированных продуктов, диссертация на соискание степени магистра экономики. / Финансовая Академия при Правительстве РФ. – Москва, 2013. – 81 с.
16. Рубцов Б. Б. Современные фондовые рынки. – М.: Альпина БизнесБукс, 2015. – 928 с.
17. Фельдман А. Б. Производные финансовые и товарные инструменты: Учебник. – Финансы и статистика, 2013. – 304 с.

References

1. Burenin A. N. Rynok cennyh bumag i proizvodnyh finansovyh instrumentov. M.: NTO, 2015. 352 s.
2. Veretennikov D. Birzhevye depozity // D-Shtrih. 2008. № 17 (56). С. 17-21.
3. Shlyapochnik YA., Sorokopud G. Novaya kul'tura investirovaniya ili strukturirovannye produkty. M.: EHKSMO, 2013. 202 с.
4. Burenin A. N. Rynok cennyh bumag i proizvodnyh finansovyh instrumentov. – M.: Nauchno-tekhnicheskoe obshchestvo imeni akademika S. I. Vavilova, 2012. – 394 s.
5. Burenin A. N. Forvardy, fyuchersy, opciony, ehkzoticheskie i pogodnye proizvodnye. – M.: Nauchno-tekhnicheskoe obshchestvo imeni akademika S. I. Vavilova, 2014. – 466 s.
6. Vajn S. Opciony: Polnyj kurs dlya professionalov / S. Vajn. – M.: Al'pina BiznesBuks, 2013. – 466 s.
7. Vorob'eva Z. A. Finansovyy inzhiniring na rynke korporativnyh obligacij: diss. kand. ehkon. nauk / Finansovaya Akademiya pri Pravitel'stve RF. – Moskva, 2014.
8. Gluhov M. YU. Strukturirovannye finansovye produkty v sisteme finansovogo inzhiniringa, dissertatsiya k. eh. n. / Finansovaya Akademiya pri Pravitel'stve RF. – Moskva, 2015. – 211 s.
9. Koroteeva A. S. Mirovoj rynek strukturirovannyh produktov, dissertatsiya na soiskanie stepeni (magistra) ehkonomiki. / Finansovaya Akademiya pri Pravitel'stve RF. – Moskva, 2012. – 104 s. 111
10. Marshall Dzhon F., Bansal Vipul K. Finansovaya inzheneriya: polnoe rukovodstvo po finansovym novovvedeniyam, y Per. s angl. – M.: INFRA-M, 2012. – 784 s.
11. Gluhov M. YU. Konstruirovaniye strukturirovannyh produktov sproizvol'nym profilem dohodnosti // Futures&Options. – 2013. – № 12. – s. 28-33.
12. Mirkin YA. M. Cennye bumagi i fondovyy rynek: Professional'nyj kurs v Finansovoy Akademii pri Pravitel'stve RF. – M: Perspektiva, 2014. – 536 s.
13. Natenberg Sheldon, Nik Antill. Opciony: Volatil'nost' i ocenka stoimosti. Strategii i metody opcionnoj trgovli. / Per. s angl. – M.: Al'pina Pablishez, 2012. – 546 s.
14. Omel'chenko V. V. Ocenka stoimosti roznichnyh strukturirovannyh finansovyh produktov, dissertatsiya k. eh. n. / GU VSHEH. – Moskva, 2014. – 173s.
15. Panin D. P. Ocenka strukturirovannyh produktov, dissertatsiya na soiskanie stepeni magistra ehkonomiki. / Finansovaya Akademiya pri Pravitel'stve RF. – Moskva, 2013. – 81 s.
16. Rubcov B. B. Sovremennyye fondovyye rynki. – M.: Al'pina BiznesBuks, 2015. – 928 s.
17. Fel'dman A. B. Proizvodnyye finansovyye i tovarnyye instrumenty: Uchebnyk. – Finansy i statistika, 2013. – 304 s.

ПОВЫШЕНИЕ РЕСУРСО- И ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ ГОРОДА В РАМКАХ КОНЦЕПЦИИ «УМНЫЙ» ГОРОД

Мавлютов Р.Р., к.э.н., доцент, Волгоградский государственный технический университет
Цой П.А., Волгоградский государственный технический университет
Коляда П.В., Волгоградский государственный технический университет

Аннотация: В статье рассмотрены возможности повышения ресурсо- и энергосбережения в жилищно-коммунальном хозяйстве и производственной инфраструктуре города. Приведены основные механизмы ресурсо- и энергосбережения на уровне отдельно взятого муниципалитета. Сформулированы принципы разработки моделей повышения ресурсо- и энергосбережения в жилищно-коммунальном хозяйстве и производственной инфраструктуре города в рамках концепции «умный» город.
Ключевые слова: ресурсосбережение, энергосбережение, жилищно-коммунальное хозяйство, производственная инфраструктура, умный город.

Abstract: In the article possibilities of increase of resource and energy saving in housing and communal services and industrial infrastructure of the city are considered. The main mechanisms of resource and energy saving at the level of a single municipality are given. The principles of developing models for increasing resource and energy saving in housing and communal services and the city's industrial infrastructure within the framework of the "smart" city concept are formulated.

Keywords: resource-saving, energy-saving, housing and communal services, industrial infrastructure, smart city.

Согласно Государственной программе РФ «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года» актуализируется вопрос повышения уровня эффективности энерго-ресурсов вне зависимости от их вида. Важность означенного процесса усиливает возрастающая глобальная конкуренция, имеющая место на фоне понимания проблемы истощения источников сырьевого типа. Особо это важно для национальной экономики в силу необходимости выхода уровня жизни граждан России на позиции развитых стран мира.

Императивом становится технологическая экономия энергии. Здесь имеет место значительное отставание России от передовых стран: энергетическая емкость производства отечественной продукции в среднем выше передовых значений в 1,5-4 раза. Еще значимее проблема в потребительском секторе экономики, прежде всего – ЖКХ. Рост тарифов на энергоносители подхлестывает увеличе-

ние стоимости жилищно-коммунальных услуг. В силу того, что доля последних в общей структуре расходов домашних хозяйств России весьма высока, это запускает процесс усиления инфляционного поля. Согласно данным Росстата, в 2016 г. рост цен в России составил 5,4%, в 2015 г. – 12,9%, в 2014 г. – 11,4%, в 2011-2013 гг. – в диапазоне 6,1-6,6%. При этом для Банка России приоритетом является сдерживание уровня инфляции в 2017 г. в пределах 4%. Согласно информации Агентства прогнозирования экономики, к 2020 г. инфляция может снизиться до 3,7% (см. таблицу 1). На уровне отдельно взятого города достичь означенных показателей возможно лишь с использованием передовых механизмов повышения ресурсо- и энергосбережения в жилищно-коммунальном хозяйстве и производственной инфраструктуре. Это является одним из генеральных направлений концепции «умный» город.

Таблица 1 – Прогноз инфляции в России на 2017-2020 гг. % [4]

Год	Значение		
	прогнозное	максимальное	минимальное
2017	5,0	6,5	3,9
2018	4,5	5,8	3,2
2019	4,6	5,3	4,0
2020	4,3	5,0	3,7

Стартовой точкой для развития концепции «умный» город должна послужить интегрированная платформа, приведенная на рисунке 1.

Общим местом стало понимание того, что современный город должен быть наделен интеллектом, то есть обладать высоким уровнем эффективности, который в свою очередь закладывает основу для устойчивого развития города, краеугольным камнем которого выступает энергетическая эффективность. Формирование «умного» города возможно по двум траекториям. Во-первых, строительство новых городов, которое на этапе проектирования предусматривает внедрение «умных» механизмов. Посредством этого достигается максимальный синергетический эффект. Во-вторых, модернизация уже существующих городов. Здесь мы сталкиваемся с уже сложившейся производственной инфраструктурой и жилищно-коммунальным хозяйством. Это чревато внедрением множества подсистем, которые зачастую не связаны между собой. По этому пути вы-

нуждено идти большинство российских городов, вступивших на траекторию своей интеллектуализации.

Существующий мировой опыт постепенно подкрепляется отечественной практикой внедрения механизмов ресурсо- и энергосбережения на уровне отдельно взятого муниципалитета. Остановимся на некоторых из них:

- жилищно-коммунальное хозяйство в целом охвачено энергомониторингом, частью которого становится системное внедрение технологий зеленых зданий;
- инфраструктура водоснабжения и водоотведения снабжается системами управления водоснабжением на базе on-line гидравлических моделей, внедряет системы автоматизированного обнаружения утечек;
- в энергетическом комплексе применяются интеллектуальные энергетические системы с активно-адаптивной сетью (Smart Grid);

- в транспортном комплексе имеют место автоматизированные системы управления транспортными потоками, интегрированные системы управле-

ния пересадками пассажиров общественного муниципального транспорта; внедрение систем автоматизированного управления уличным освещением [1, с. 39].



Рисунок 1 – Интегрированная платформа управления «умным» городом [3, с. 49]

Практическая реализация означенных решений и иных механизмов, разработка прочих подходов, носящих инновационный характер, закладывает базу для формирования модели ресурсо- и энергосбережения в рамках реализации концепции «умный» город с учетом специфики конкретного муниципального образования. При этом следует оговориться, что устойчивое развитие означенной модели возможно только при условии комплексного взаимодействия всех заинтересованных сторон, в числе которых: органы исполнительной власти федерального уровня, региональное правительство, администрация города, снабжающие организации и частные инвесторы, промышленные поставщики и т.д. Особо значима здесь роль и мнение самих жителей города как конечных потребителей благ. В этом состоит залог формирования в России гражданского общества, условиями существования которого в контексте рассматриваемого вопроса является самоуправление, свободно формирующееся общественное мнение, высокая гражданская активность населения.

Исследовательским институтом Economist Intelligence Unit (EIU) по заказу компании Siemens были проанализированы 29 европейских городов по показателям, относящихся к зеленым городам: количество зданий с низким энергопотреблением, энергоэффективность инфраструктуры и транспорта, водопользование, вторичная переработка отходов, качество воздуха и объемы выбросов углекислого газа [3, с. 50]. Жители этих городов в режиме online имеют возможность отслеживать отдельные показатели зеленого города:

- качество воздуха. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.airqualitynow.eu/>;

- озонное загрязнение. [Электронный ресурс].

– Режим доступа: <http://www.eea.europa.eu/maps/ozone/map>;

- состояние воды для купания. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://www.eea.europa.eu/themes/water/interactive>;

- качество воздуха в мире. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://itunes.apple.com/us/app/world-air-quality>;

- загрязнение воздуха. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://itunes.apple.com/us/app/expair>;

- радиация в воздухе. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://itunes.apple.com/gb/app/cloud-health-radiation-monitor>.

Модели механизмов повышения ресурсо- и энергосбережения в жилищно-коммунальном хозяйстве и производственной инфраструктуре города в рамках концепции «умный» город должны разрабатываться на основе следующих принципов:

1. Мониторинг факторов, определяющих индивидуальную траекторию развития города (исторические и географические особенности, сложившаяся производственная инфраструктура, ресурсы и энергообеспечение ЖКХ и производственной инфраструктуры и т.д.);

2. Приоритет тем направлениям, в рамках которых уже выработаны готовые решения, получившие положительную апробацию;

3. Предварительная оценка каждого из рассматриваемых механизмов на предмет степени оказываемого воздействия на социально-экономические, финансовые, экологические показатели, формирующие заданный уровень эффективности города;

4. Формулирование приоритетов тех или иных механизмов с одновременным формированием финансовой и операционной модели, отвечающим реалиям внешней и внутренней среды.

Объективно, «умный» город это в первую очередь умное управление с применением современных информационных технологий, направленных на аккумулирование, последующую передачу и обработку информационных массивов. При этом управляющие должны принимать управленческие решения касательно тех или иных сфер хозяйства города на базе информации, обладающей высокой степенью актуальности. И эта информация должна поступать в распоряжение управленцев в режиме реального времени без проволочек и задержек [2]. В качестве основных элементов такого рода управления должно выступить следующее:

- единые базы данных, завязанные на город (адресная система; поименный список граждан, проживающих в городе; указатель хозяйствующих субъектов, осуществляющих свою деятельность в данном муниципальном образовании);

- полимасштабная географическая информационная система города, доступ к которой должен предусматривать процедуру идентификации в целях предотвращения использования злоумышленниками. Эта система призвана обеспечить управленцам возможность оперативно отреагировать на события, происходящие на территории города. В обеспечение последнего должна быть реализована функция мониторинга как дискретных элементов системы (зданий, сооружений, территориальных зон), так и непрерывных (влажность, температура, состояние дорожного трафика, уровень загрязнения воздуха и т.д.);

- система управления жилищно-коммунальным хозяйством муниципального образования, которая обеспечивает следующий функционал: совершенствование процедур оказания жилищно-коммунальных услуг, оперативное адресное информирование о фактах наступления ситуаций, негативно влияющих на жилищно-коммунальное хозяйство и способных дестабилизировать процесс оказания жилищно-коммунальных услуг);

- умная система управления дорожным трафиком и муниципальным общественным транспортом;

- система визуальной фиксации несоблюдения правил дорожного движения, правопорядка и безопасности на особо важных объектах городской инфраструктуры;

- информационная система взаимодействия управленцев с населением города.

Немаловажным является качественное развитие системы, формирующей кадровое обеспечение штаба сотрудников, которые осуществляют техническую поддержку системы. И особо значим вопрос подготовки управленцев высшего звена. В этом направлении со стороны государства наряду с прочим в последнее время предприняты меры, которые должны качественно изменить ситуацию. Среди них, по нашему мнению, наиболее значимой стало введение в действие требования соблюдения работодателями профессиональных стандартов. В связи с этим ФГБОУ ВО «ВолГТУ» ведет подготовку к лицензированию нового профиля подготовки по направлению «Жилищное хозяйство и коммунальная инфраструктура» (уровень бакалавриата, маги-

стратуры). В его рамках предусматривается реализация двух профессиональных стандартов: «Специалист по управлению жилищным фондом» [5], «Специалист по управлению многоквартирным домом» [6]. Именно такие специалисты будут наделены компетенциями, обеспечивающими принятие обоснованных управленческих решений.

Суммарным итогом политика в сфере ресурсо- и энергосбережения применительно к текущей ситуации, имеющей место в Российской Федерации, на среднесрочную перспективу должна включать следующие направления:

1. Рост уровня контроля и соответствующей ему ответственности в русле повышения степени рациональности применения ресурсов вне зависимости от их происхождения;

2. Осуществление мероприятий, способствующих внедрению средств производства (посредством приобретения существующих или разработки новых), обладающих перспективными характеристиками в плоскости соблюдения современных требований политики ресурсосбережения;

3. Реконструкция действующих систем ресурсного и энергетического снабжения объектов жилого назначения города (в первую очередь – многоквартирных домов) на базе оптимизации технологических процессов, частично – на базе комплексного вовлечения вторичных энергетических ресурсов;

4. Снижение себестоимости жилищно-коммунальных услуг и эксплуатации производственной инфраструктуры города посредством реализации мероприятий по техническому переоснащению;

5. Выявление допустимых потерь и расходов непроизводственного характера через проведение энергетических обследований;

6. Формирование и последующее внедрение в практику управления городом нормативной базы расходования энергетических ресурсов, имеющей научно обоснованную базу;

7. Формирование гибкой системы энергетического аудита, составными элементами которой должен быть комплекс мероприятий, включающий операции от диагностики использования ресурсов объектами инфраструктуры города на предмет рациональности до практической реализации проектов ресурсосберегающего характера;

8. Внедрение технологий, предусматривающих минимизацию отходов, максимизацию применения вторичных ресурсов;

9. Рост уровня эффективности использования производственного оборудования и площадей объектов инфраструктуры города, носящих производственный характер;

10. Повышение уровня диспетчеризации и компьютеризации жилищно-коммунального хозяйства города

В завершение отметим, что в процессе возрастания степени интеллектуализации «умного» города постепенно происходит смещение приоритетов с востребованности во внедрении инфраструктурных мероприятий (как то внедрение передового оборудования) в сторону вовлечения в процесс программных продуктов, повышения эффективности применяемых программно-технических разработок, интеллектуальных сервисов.

Библиографический список

1. Агеев М.К. Концепция умных городов: энергоэффективные технологии и решения для устойчивого развития / М.К. Агеев // Автоматизация и ИТ в энергетике. 2014. № 9(62). – С. 38-40.
2. Герашенко К. Звездный час «умных городов» // ITRN, тенденции и прогнозы. № 6(74). 25 дек. 2012.
3. Мелихов В.В., Ройсс Отто. Опыт реализации моделей «зеленых» и «умных городов» на европейском континенте / В сборнике: Развитие средних городов: замысел, модели, практика. Материалы III Международной научно-практической конференции. 2015. – С. 46-53.

4. Прогноз инфляции в России на 2017-2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.apeco.ru/Prognoz-Inflyatsii-v-RF/Prognoz-Inflyatsii-v-Rossii-na-2015-2016-i-2017-gody.html> (дата обращения 10.05.2017 г.).
5. Профессиональный стандарт «Специалист по управлению жилищным фондом», утвержден приказом Минтруда России от 11.04.2014 г. № 233н.
6. Профессиональный стандарт «Специалист по управлению многоквартирным домом», утвержден Приказом Минтруда России от 11.04.2014 г. № 236н.

References

1. Ageev M.K. Konceptiya umnyh gorodov, ehnergoehfektivnyye tekhnologii i resheniya dlya ustojchivogo razvitiya / M.K. Ageev // Avtomatizatsiya IT v ehnergetike. 2014. № 9(62). – S. 38-40.
2. Gerashchenko K. Zvezdnyj chas «umnyh gorodov» // ITRN, tendentsii i prognozy. № 6(74). 25 dek. 2012.
3. Melihov V.V., Rojss Otto. Opyt realizatsii modelej «zelenyh» i «umnyh gorodov» na evropejskom kontinente / V sbornike: Razvitiye srednih gorodov: zamysel, modeli, praktika Materialy III Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii. 2015. – S. 46-53.
4. Прогноз инфляции в России на 2017-2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.apeco.ru/Prognoz-Inflyatsii-v-RF/Prognoz-Inflyatsii-v-Rossii-na-2015-2016-i-2017-gody.html> (дата обращения 10.05.2017 г.).
5. Professional'nyj standart «Specialist po upravleniyu zhilishchnym fondom», utverzhden prikazom Mintruda Rossii ot 11.04.2014 g. № 233n.
6. Professional'nej standart «Specialist po upravleniyu mnogokvartirnym domom», utverzhden Prikazom Mintruda Rossii ot 11.04.2014 g. № 236n.

ЭФФЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ТАКАФУЛА В РОССИИ

Магомадова М.М., к.э.н., старший преподаватель, Чеченский государственный университет

Аннотация: В статье приводится комплексное обоснование возможности развития исламского страхования (такафула) в России. Изучено состояние и характерные тенденции российской системы страхования и рынка страховых услуг. Уточнено содержание и специфика такафула, как особой формы страхования. На основе выделенных эффектов от функционирования традиционной системы страхования и рынка страховых услуг обозначены возможные преимущества и потенциал развития исламского страхования в России. Структурированы эффекты становления и развития такафула в России.

Ключевые слова: такафул, исламское страхование, Россия, потенциал, эффекты, рынок страховых услуг, такафул-услуги.

Abstract: The article gives a comprehensive feasibility study of the development of Islamic insurance (Takaful) in Russia. The state and the characteristic tendencies of the Russian insurance system and insurance market. Updated content and specificity of Takaful, as a special form of insurance. Based on the selected effects from the operation of the traditional system of insurance and the insurance market highlights the possible benefits and the potential development of Islamic insurance in Russia. Structured effects of the formation and development of Takaful in Russia.

Keywords: Takaful, Islamic insurance, Russia, the potential effects of the insurance market, Takaful services.

Роль системы страхования, как одного из ключевых звеньев финансовой системы национальной экономики не вызывает сомнений. Существование множества потенциальных рисков для физических и юридических лиц обуславливает необходимость формирования эффективной системы страховой защиты разного рода интересов граждан и предприятий, позволяющих обеспечить приемлемую и реальную компенсацию возможных убытков от наступления того или иного риска. Традиционно Россия долгие годы являлась поликультурной и многоконфессиональной страной. При этом, в новой истории страны никогда не ограничивалась роль и возможности той или иной конфессии, что закреплено в базовых конституционных нормах. В рамках функционирования системы страхования особый интерес представляет динамично развивающийся как в зарубежных странах, так и непосредственно в России институт исламского страхования – такафул и возможности его широкого внедрения с внедрением соответствующих законодательных норм в стране.

Характеризуя степень разработанности выбранной проблематики исследования, следует отметить недостаточное внимание к нему российских исследователей и практически полное отсутствие трудов, посвященных обоснованию необходимости и возможности широкого развития такафула в России. Тем не менее труды, посвященные вопросам развития такафула в целом и в России, в частности, можно структурировать по следующим группам:

- исследования, посвященные общим вопросам функционирования механизма такафула [3, с.267-269]; [11, с. 108 – 115]; [1, с.234]; [7, с. 212-225.]; [9, с. 264-268]; [10, с.78] и др.

- эмпирические исследования по состоянию рынка страхования и такафула, проводимые специализированными организациями (Ernst & Young, Deloitte¹ и др.);

- посвященные изучению отдельных составляющих реализации механизма такафула [2, с. 9–14]; [4, с. 53-58.]; [5, с. 76-79]; [8, с. 254-256.]; [6, с. 64-77.] и др.

Анализ основных составляющих динамики системы страхования и рынка страховых услуг России в последние годы позволяет выделить явную позитивную динамику большей части индикаторов (таблица 1).

Из данных таблицы 1, характеризующих динамику ключевых индикаторов состояния рассматриваемой сферы экономической деятельности следует, что

система страхования и рынок страховых услуг России выполняют важную социально-экономическую роль, которая с каждым годом растет что проявляется в динамике и тенденциях следующих индикаторов:

- стабильная динамика роста совокупных выплат по договорам добровольного и обязательного страхования, осуществленные страховщиками (их объем в 2014 г. вырос на 53,5 % по отношению к 2005 г.) свидетельствует об укреплении и повышении эффективности функционирования института страхования в России и, как результат, возможности реализации его основных функций для населения: рисковой, предупредительной, сберегательно-накопительной и контрольной;

- несмотря на постепенное снижение численности учтенных страховщиков, а также их филиалов, в последние годы наблюдается стабильное превалирование доли прибыльных организаций в общем числе страховых организаций, что характерно не для каждой сферы экономической деятельности. Так, если число страховых организаций в 2014 г. снизилось на 59,8 %, а число их филиалов на 4,7 %, то удельный вес прибыльных организаций в 2014 г. составил 85,6 %. В условиях нестабильной экономической ситуации, негативного влияния внешней конъюнктуры, наличие значительного удельного веса прибыльных организаций является несомненным преимуществом для национальной экономики, позволяя получать как социальные, так и экономические эффекты;

- в последние годы растет как абсолютное, так и относительное число занятых в страховых организациях и их роль на рынке труда России. Так, доля занятых в страховых организациях (численности работников страховщиков и численности страховых агентов) в 2014 г. выросла 43,9 % по отношению к 2013 г., составив 294,1 тыс. чел. (или 0,4 % з от общей численности занятых в экономике страны);

- одной из тенденций последних лет является стабильный рост размеров страховых премий страховщиков, которые выросли на 94,5 % в 2014 г. по отношению к 2005 г. Учитывая, что объем премий страховщиков рос «быстрее», чем объемы экономики и инфляция, можно выделить опережающий рост рынка страховых услуг в России, обусловленный его недостаточным реализованным потенциалом – об этом свидетельствуют также данные о динамике совокупных выплатах страховых организаций на душу населения и размера страховых выплат на душу населения.

Таблица 1 - Динамика ключевых индикаторов состояния системы страхования и рынка страховых услуг в России в 2005 - 2014 гг. *

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Совокупные выплаты по договорам добровольного и обязательного страхования, осуществленные страховщиками, млрд. руб.	308,5	356,9	486,6	633,2	739,9	774,8	902,2	376,6	419,9	473,5
Количество учтенных страховщиков, ед.	983	921	849	777	693	600	514	436	409	395
Число филиалов страховщиков, ед.	5638	5171	5341	5443	5213	4567	4332	5081	5180	4803
Средняя численность работников страховщиков, тыс. чел.	67,2	40,8	37,0	20,3	28,7	29,4	35,1	129,5	131,3	125,4
Средняя численность страховых агентов, тыс. чел.	137,2	199,1	190,8	194,2	196,5	177,3	163,7	272,4	181,0	168,7
Доля работников страховых организаций в общей численности занятых в экономике, %	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,6	0,4	0,4
Совокупные выплаты по договорам добровольного и обязательного страхования на душу населения, тыс. руб.	2,1	2,5	3,4	4,4	5,2	5,4	6,3	2,6	2,9	3,3
Объем страховых премий, млрд. руб.	506,2	614,0	775,1	954,8	979,1	1036,7	1269,8	811,1	901,1	983,4
Доля страховых премий в ВВП, %	2,3	2,3	2,3	2,3	2,5	2,2	2,3	1,3	1,4	1,4
Размер страховых премий на душу населения, тыс. руб.	3,5	4,3	5,4	6,7	6,9	7,3	8,9	5,7	6,3	6,8
Доля прибыльных организаций в общем количестве страховщиков	84,9	83,2	86,7	80,2	86,9	85,8	85,6	89	92,9	85,6
Прибыль прибыльных организаций, млрд. руб.	29,7	34,5	29,3	23,5	36,4	42,1	45,2	80,7	61,4	79,8

*Источник: составлено авторами по данным Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 17.12.2015).

Таким образом, резюмируя анализ ключевых параметров системы страхования и рынка страховых услуг в России, можно сделать следующие предварительные выводы:

- во-первых, увидеть её системообразующую роль и высокую значимость в экономике;
- во-вторых, позитивную динамику и тенденции ключевых индикаторов развития;
- и, в-третьих, ряд социально-экономических эффектов от её функционирования.

Указанные особенности и позитивные аспекты функционирования института страхования в России на современном этапе могут быть вполне распространены и на его перспективные, пока не освоенные направления, в том числе новую для России сферу исламского страхования. Вместе с тем, популяризация и масштабное внедрение исламского страхования в России требуют устранения ряда имеющихся проблем, в том числе: социальных, организационно-экономических и правовых.

Суть социальных проблем при распространении исламского страхования сводится, прежде всего, к необходимости информирования различных групп населения и потенциальных страхователей по программам исламского страхования о его возможностях и преимуществах. Организационно-экономические проблемы широкого внедрения такафула состоят в отсутствии «работающих» механизмов предоставления услуг исламского страхования в рамках действующей в России системы страхования, в том числе: определения основных участников такафул-страхования, установления правил управления такафул-фондами, формирования порядка выдачи такафул-полисов и др. Вместе с тем, ключевой проблемой пока видится несовершенство правовой базы осуществления такафул-страхования в России.

Специфика такафула, как особого сегмента системы страхования состоит, прежде всего, в его тесной взаимосвязи с базовыми религиозными нор-

мами. Это проявляется, прежде всего, в наличии таких запретов как:

- процентной ставки при осуществлении сделок по страхованию (риба);
- процессов кредитования и ростовщичества (мейсир);
- запрета на участие в запрещённых видах деятельности (харам).

Для определения перспектив и возможностей развития такафула в России важно учитывать его отличия от классического коммерческого страхования, что проявляется в следующих критериях: его экономическом содержании, особенностях обмена неопределенности, вопросах распределения рисков, механизма формирования страховых ставок, порядка создания специального фонда, особенностей осуществления выплат страхователям (таблица 2).

Таблица 2 - Сравнительная характеристика такафула и классического коммерческого страхования

Критерий	Такафул	Классическое коммерческое страхование
Экономическое содержание	Взаимопомощь	Возмещение материальных потерь за плату
Обмен неопределенности	Ввиду распределения риска между участниками процесса страхования отсутствует (мударара)	Присутствует – страхователь за плату обменивает (продает) свою неопределенность на определенность страховщика
Риск	Коллективное и добровольное распределение рисков среди участников процесса страхования	Передача риска от страхователя страховщику
Механизм формирования страховых ставок	На основе оценки возможного убытка и ценности страхового интереса с точки зрения религиозных норм	Оценка возможных убытков и ценность страхового интереса
Создание специального фонда	Создается страхователями за счёт добровольных взносов (такафул-фонд) как условие предоставления взаимной финансовой защиты от возможного наступления неблагоприятных событий	Создается страховой фонд за счёт заинтересованных в страховании сторон для возмещения возникшего ущерба в соответствии с условиями и правилами страхования
Выплаты страхователя денежных средств	Предполагается получение компенсации и прибыли от части вложенных страхователем средств вне зависимости от наступления страхового случая	Осуществляются при наступлении страхового случая

Таким образом, необходимость развития института исламского страхования в России определяется двумя группами факторов:

1. Непосредственно спецификой реализации механизмов исламского страхования и его внутренним потенциалом, обусловленным рядом нетрадиционных и, несомненно, конструктивных для российской финансовой системы инструментов.

2. Получением дополнительных социально-экономических эффектов как на федеральном уровне, так и на региональном.

Далее охарактеризуем содержание и особенности проявления каждого из факторов. Так, говоря о преимуществах развития такафула в России, с точки зрения его сущностного содержания и специфики реализации исламских механизмов, можно выделить следующие возможные проявления этих преимуществ:

1) Снижение рисков страхователей за счёт равномерного распределения ответственности за потенциальные риски в противовес получения прибыли за счёт других страховщиков (по сути, для традиционного страхования характерно наличие элементов «финансовых пирамид»).

2) Возможность снижения рисков участников процесса исламского страхования за счёт получения гарантированных компенсаций по осуществленным вкладам, выдаваемых из специального фонда, сформированного на основе добровольных пожертвований участников системы исламского страхования.

3) Обеспечение условий инвестирования в социально значимые и неинерционные, с точки зрения общества сферы (запрет на инвестирование средств фонда в алкогольный, табачный и другие деструктивные для общества виды предпринимательской деятельности).

4) Интеграция в систему страхования России специализированных такафул-фондов.

5) Вовлечение дополнительных групп физических лиц, ранее не пользовавшихся услугами добровольного страхования ввиду противоречия его сущности религиозным нормам.

2. Дополнительными эффектами социального и общезакономерного характера. Изучив состояние российской системы страхования и рынка страховых услуг, его многогранное влияние на национальную экономику, данные эффекты можно структурировать следующим образом (рисунок 1).

Развитие такафула в России требует решения ряда правовых задач, прежде всего это касается совершенствования действующего Федерального закона от 29.11.2007 N 286-ФЗ «О взаимном страховании»² в том числе по следующим направлениям:

1. Включение в закон таких форм деятельности взаимных страховщиков как страховой кооператив и общества с ограниченной ответственностью.

2. Обеспечение прозрачности лицензионных требований и процесса получения лицензий страховщиками (определение надзорного и лицензирующего органа, разработка формы и назначения лицензий, определение отчетности по ним и др.).

3. Предоставления права взаимным страховым организациям управлять средствами страхователей, которые были переданы в доверительное управление страховым организациям.

4. Предоставление права участникам такафул-страхования (держателям полисов) участвовать в осуществлении операций и контроле над счетами страховых компаний.

5. Предоставление членам взаимных страховых компаний права на получение части прибыли по итогам функционирования компании за год.

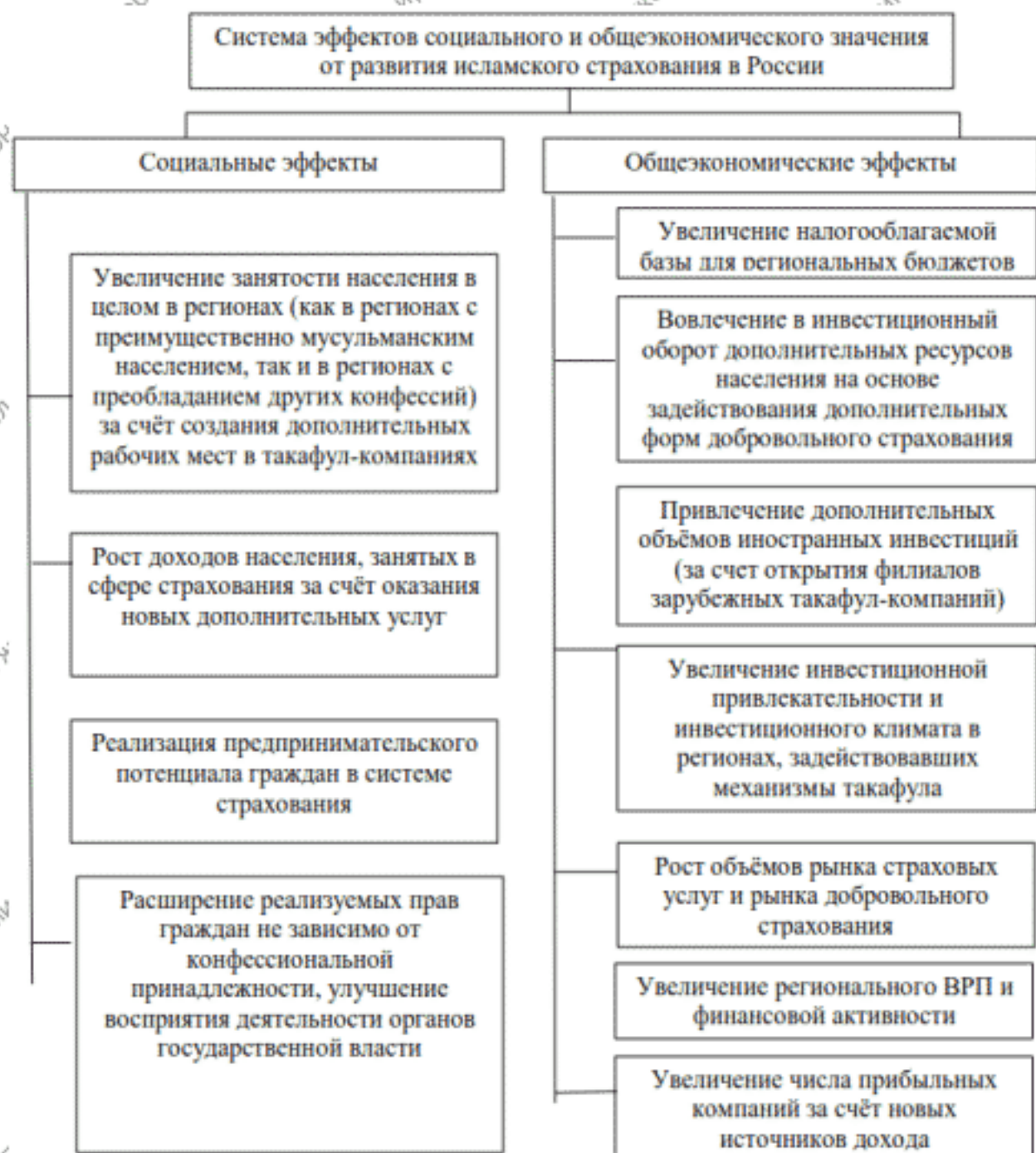


Рисунок 1 - Система эффектов социального и общеэкономического значения от развития исламского страхования в России

Источник: составлено авторами

Таким образом, необходимость и возможность становления и развития исламского страхования в России объясняется факторами специального свойства (обусловленными спецификой функционирования механизмов такафула), а также факторов социального и общеэкономического значения. На сегодняшний день полноценное внедрение такафула в

России сталкивается с рядом трудностей, прежде всего законодательного и организационного характера. Устранение этих проблем и барьеров является необходимым условием получения множества эффектов от функционирования нового для России направления страхования – такафул.

¹ Global Takaful Insights 2014 // EY. [Электронный ресурс]. Режим доступа - [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_Global_Takaful_Insights_2014/\\$FILE/EY-global-takaful-insights-2014.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_Global_Takaful_Insights_2014/$FILE/EY-global-takaful-insights-2014.pdf) (дата обращения 01.12.2015);

² Федеральный закон от 29.11.2007 N 286-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О взаимном страховании" // "Собрание законодательства РФ", 03.12.2007, N 49, ст. 6047,

Библиографический список

1. Арчер С. Такафул. Исламское страхование. Концепция и вопросы нормативно-правового регулирования / С. Арчер, Р. Карим, Ф. Ниемхаус. Сингапур: JohnWiley&Sons (Asia) Pte. Ltd. – 2009. – 316 с.
2. Асадуллин М.Р. Экономические и юридические аспекты страхования в мусульманских странах // Актуальные вопросы развития финансовой системы. – 2002. – С. 9–14.
3. Беккин Р.И. Страхование в мусульманском мире: к истории вопроса // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 1 (45). – С. 267–269.
4. Вахитов Г.З., Еникеева З.А. Определение ключевых параметров страхового продукта в исламском страховании // Актуальные проблемы экономики и права. – 2015. – № 2. – С. 53–58.
5. Габбасов Р.Р., Вахитов Г.З. Исламские финансовые институты и их роль в российской экономике // Банковское дело. – 2014. – № 7. – С. 76–79.
6. Громова С.В., Милыева М.Б. Мировой рынок исламского страхования // Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. – № 9. – С. 64–77.
7. Лагунов А.С. Малайзия в качестве мирового лидера исламской финансовой системы // Юго-Восточная Азия: актуальные проблемы развития. – 2011. – № 16. – С. 212–225.
8. Набиева Л.И., Вахитов Г.З. Анализ реализации одного из принципов исламской экономики в Иране // В сб.: Математические методы и модели в исследовании государственных и корпоративных финансов и финансовых рынков. Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Уфа, 2015. С. 254–256.
9. Солдатова А.О. Такафул или страхование по-исламски // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2012. – № 7. – С. 264–268.
10. Тимирязов В.Г. Исламская модель финансово-кредитных отношений / В.Г. Тимирязов, Г.Н. Белицкая, О.М. Закирова, Г.Т. Гафурова. Казань: Изд-во «Познание» Института экономики, управления и права, 2010. 160 с.
11. Фухина С.П. Особенности организации исламского страхования и перспективы его внедрения на страховой рынок России // Вестник Астраханского государственного технического университета. – 2014. – № 1. – С. 108 – 115.

References

1. Archer S. Takaful. Islamskoe strahovanie. Konceptiya i voprosy normativno-pravovogo regulirovaniya / S. Archer, R. Karim, F. Nienhaus. Singapur: JohnWiley&Sons (Asia) Pte. Ltd. – 2009. – 316 s.
2. Asadullin M.R. Ekonomicheskie i yuridicheskie aspekty strahovaniya v musul'manskih stranah // Aktual'nye voprosy razvitiya finansovoy sistemy. – 2002. – S. 9–14.
3. Bekkin R.I. Strahovanie v musul'manskom mire: k istorii voprosa // Problemy sovremennoj ehkonomiki. – 2013. – № 1 (45). – S. 267–269.
4. Vahitov G.Z., Enikeeva Z.A. Opredelenie klyuchevykh parametrov strahovogo produkta v Islamskom strahovanii // Aktual'nye problemy ehkonomiki i prava. – 2015. – № 2. – S. 53–58.
5. Gabbasov R.R., Vahitov G.Z. Islamskie finansovye instituty i ih rol' v rossijskoj ehkonomike // Bankovskoe delo. – 2014. – № 7. – S. 76–79.
6. Gromova S.V., Milyaeva M.B. Mirovoj rynek Islamskogo strahovaniya // Rossijskij vnesheehkonomicheskij vestnik. – 2015. – № 9. – S. 64–77.
7. Lagunov A.S. Malajziya v kachestve mirovogo lidera Islamskoj finansovoj sistemy // Yugo-Vostochnaya Azia: aktual'nye problemy razvitiya. – 2011. – № 16. – S. 212–225.
8. Nabieva L.I., Vahitov G.Z. Analiz realizacii odnogo iz principov Islamskoj ehkonomiki v Irane // V sb.: Matematicheskie metody i modeli v issledovanii gosudarstvennyh i korporativnyh finansov i finansovyh ryнков. Sbornik materialov Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii. Ufa. 2015. S. 254–256.
9. Soldatova A.O. Takaful ili strahovanie po-Islamski // Problemy sovremennoj ehkonomiki (Novosibirsk). – 2012. – № 7. – S. 264–268.
10. Timiryasov V.G. Islamskaya model' finansovo-kreditnyh otnoshenij / V.G. Timiryasov, G.N. Belickaya, O.M. Zakirova, G.T. Gafurova. Kazan': Izd-vo «Poznanie» Instituta ehkonomiki, upravleniya i prava, 2010. 160 s.
11. Fuhina S.P. Osobennosti organizacii Islamskogo strahovaniya i perspektivy ego vnedreniya na strahovoj rynek Rossii // Vestnik Astrahanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. – 2014. – № 1. – S. 108 – 115.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ РОССИИ

Майсс Н.А., к.э.н., доцент, Дальневосточный федеральный университет

Майсс А.А., старший преподаватель, Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет

Аннотация: В статье приводится содержание основных организационно-административных механизмов управления рыбохозяйственным комплексом России, обосновываются рекомендации по совершенствованию управления основными видами рыболовства.

Ключевые слова: государственное управление, организационно-административные механизмы, рыболовство, водные биологические ресурсы.

Abstract: The article contains the description of the main organizational and administrative mechanisms of management in Russian fisheries. Recommendations for improving management of the main types of fisheries are justified.

Keywords: state management, organizational-administrative mechanism, fisheries, aquatic biological resources.

Рыбохозяйственный комплекс является одним из наиболее важных сфер российской экономики, его эффективное развитие является обязательным и необходимым условием сохранения и обеспечения экономической и продовольственной безопасности России. В данном аспекте вопросы совершенствования государственного управления рыбохозяйственным комплексом являются особо актуальными.

Отечественный исторический и международный опыт развития системы государственного управления рыбохозяйственным комплексом показывает, что значительное влияние на эффективность системы управления рыболовством оказывают организационно-административные механизмы, регулирующие такие важные для отрасли вопросы, как:

- прогнозирование состояния промысловых запасов и биологически обоснованных объемов изъятия объектов промысла;

- организация процессов рыболовства и аквакультуры, включая разработку и корректировку Правил рыболовства и системы распределения прав на изъятие ВБР;

- контроль соблюдения Правил рыболовства, мониторинг выполнения промысловых операций;

- обеспечение отрасли квалифицированными кадрами для работы в профильных НИИ и ВУЗах, профильных государственных органах управления, на рыбообъезжающих судах, береговых рыбоперерабатывающих предприятиях, инфраструктурных организациях;

- обеспечение безопасности поставляемой продукции, выпущенной из ВБР для населения РФ и зарубежных стран.

Рассмотрим, каким образом выполнение данных функции реализуется в системе органов государственного управления рыбохозяйственным комплексом РФ (рис. 1).



Рисунок 1 - Организационная структура государственного управления рыбохозяйственным комплексом России

На сегодняшний день российская система государственного управления рыболовством предусматривает семь видов рыболовства, субъекты которых являются пользователями водных биологических ресурсов [1]. Каждый вид рыболовства имеет свою специфику и механизмы государственного регулирования:

- 1) промышленное рыболовство;
- 2) прибрежное рыболовство;
- 3) рыболовство в научно-исследовательских и контрольных целях;
- 4) рыболовство в учебных и культурно-просветительских целях;
- 5) рыболовство в целях аквакультуры (рыбоводства);
- 6) любительское и спортивное рыболовство;
- 7) рыболовство в целях обеспечения ведения традиционного образа жизни и осуществления традиционной хозяйственной деятельности коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации.

Кроме этих семи видов рыболовства в систему управления входит аквакультура как отдельный, восьмой вид эксплуатации водных биологических ресурсов (ВБР).

Проведенный анализ отечественного и зарубежного опыта применения организационно-административных механизмов государственного управления рыбохозяйственным комплексом, а также анализ актуальных проблем в сфере управления различными видами рыболовства позволил сформулировать следующие рекомендации по совершенствованию данных механизмов.

В сфере промышленного рыболовства:

- учитывая отечественный исторический [2] и международный опыт [3,4,5,6], а также тот факт, что именно средние и малые типы судов оказывают влияние на улучшение экономической жизни регионов, где они осуществляют свою деятельность, а также благотворно влияют на все составные части береговой инфраструктуры, приоритет в наделении инвестиционными квотами предлагается отдавать средне- и малотоннажным судам;

- учитывая отсутствие единого понимания у рыбохозяйственного сообщества содержания термина «эффективность флота» [7] при обсуждении предлагаемых типов объектов инвестиций, наделяемых инвестиционными квотами, важно разделить критерии их оценки по видам эффективности: производственная эффективность - для бизнеса и социальная эффективность - для государства и регионов, и учитывать их при принятии решений;

- для расширения российского промысла в открытых районах Мирового океана, повышения эффективности экспедиций и получения конкурентной по себестоимости рыбной продукции предлагается выделение в составе государственной программы РФ «Развитие рыбопромышленного комплекса» раздела, посвященного развитию промышленного рыболовства в открытых районах Мирового океана, с определенным финансированием на эти цели и программными мероприятиями.

В сфере прибрежного рыболовства:

- учитывая успешный опыт зарубежных стран (Норвегия, Канада, Исландия, Япония, США и др.) [3,4,8,9,10], представляется необходимым создание снабженческо-сбытовых кооперативов, которые бы обеспечивали рыбакам прибрежного, любительского лова и рыбакам из числа коренных малочисленных народов организационную поддержку по подготовке к рыболовным сезонам и решали бы вопросы реализации уловов. Это решение позволило бы поддержать малые рыболовные предприятия и насытить местные рынки качественными и легальными морепродуктами;

- для решения проблемы оперативного реагирования на изменение промысловой обстановки предлагается расширить полномочия региональных комиссий по регулированию добычи анадромных видов рыб;

- для решения проблемы браконьерства предлагается предусмотреть ужесточение ответственности за незаконную добычу, транспортировку и хранение водных биоресурсов.

В сфере рыболовства в научных и культурно-просветительских целях:

- пересмотреть нормы ФЗ № 166, касающиеся запрета реализации добытой в научных целях продукции и predisывающие возвращать водные биологические ресурсы в среду обитания либо, если этого не позволяет их физическое состояние, уничтожать [1], предусмотреть возможность переработки и реализации выловленных в научных целях водных биологических ресурсов. Доходы от данной деятельности в условиях недостаточного финансирования научных исследований могли бы стать значительной поддержкой для НИИ, а также пополнить бюджет за счет налоговой составляющей;

- для снижения злоупотреблений при получении квот для культурно-просветительских целей предлагается обязать субъектов данного вида рыболовства публиковать отчеты об использовании уловов в СМИ и на сайте территориальных управлений Росрыболовства.

В сфере любительского и спортивного рыболовства:

- для оперативного решения вопросов организации лова по именным разрешениям, сетного лова, введения ограничений рыболовства оптимально расширить полномочия комиссии по регулированию добычи анадромных видов рыб в части следующих вопросов: принятие решений на основе рекомендаций рыбохозяйственной науки по таким аспектам, как: установление объемов вылова в конкретных акваториях и их частях для сетного лова и по разрешениям; изменение сроков промысла, установление запретов для сетного лова и лова по именным разрешениям и т.д.;

- в целях устойчивого развития любительского рыболовства необходимо совершенствование законодательной и нормативной правовой базы, особенно в части определения возможности сбыта полученного улова рыбаками любителями, в том числе скорейшее принятие Федерального закона «О любительском рыболовстве»;

- в условиях отсутствия возможности реализации добытого улова в режиме любительского рыболовства, необходимо усиление государственного участия в организации процесса сбыта уловов любительского рыболовства.

В сфере рыболовства в целях обеспечения ведения традиционного образа жизни и осуществления традиционной хозяйственной деятельности коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации (КМНС):

- предлагается установить норму от ОДУ, которая бы гарантирована и в первую очередь выделялась бы для любительского рыболовства и рыболовства для обеспечения традиционного рыболовства;

- для решения проблемы злоупотреблений в приоритетном доступе к водным биологическим ресурсам, предлагается внести в Федеральный закон от 20 декабря 2004 г. № 166-ФЗ «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов» нормы, согласно которым предоставление водных биоресурсов в пользование осуществляется в соответствии с реестром лиц, постоянно проживающих в местах традиционного проживания, ведущих традиционный образ жизни и осуществляющих традиционную хозяйственную деятельность КМНС, а также нормы, отменяющие заявительный принцип предо-

ставления права на ведение традиционного рыболовства;

- решением проблемы обеспечения коренных малочисленных народов водными биоресурсами в целях ведения традиционного рыболовства может стать организация рыболовства через общины КМНС. Для этого предлагается внести изменения в административный регламент, регулирующий предоставление права на вылов в рамках традиционного рыболовства, в частности в список предоставляемой заявителем на получение разрешения на вылов информации, должны быть включены сведения о действующих членах общины, относящихся к КМНС. При этом предлагается указывать заявляемый объем добычи по видам водных биоресурсов в отношении каждого действующего общинника;

- предлагается внести в Федеральный закон № 166-ФЗ нормы, предусматривающие предоставление водных биоресурсов в пользование для традиционного рыболовства КМНС в объемах лимита для удовлетворения собственных нужд.

В сфере аквакультуры:

- развитие аквакультуры происходит, как правило, в тех странах и местах, где естественные популяции подверглись перелову и находятся в критическом состоянии. Так произошло в Норвегии с атлантическим лососем, в Японии - с тихоокеанским

лососем, в Китае и Тайланде - с креветками и т.д. В России запасы большинства естественных стад находятся в удовлетворительном состоянии, поэтому развитие аквакультуры, особенно марикультуры на ДВ, видится целесообразным. Для определения степени значимости аквакультуры с точки зрения государства предлагается разработать концепцию развития аквакультуры и определить ее приоритетность по сравнению с прибрежным рыболовством и другими видами природопользования на водных акваториях;

- для обеспечения доступа к акваториям как альтернатива существующему механизму аукциона предлагается применять процедуру конкурса, в основу которого положены экономические критерии - количество рабочих мест, объемы инвестиций и прочее. При распределении рыболовных участков через процедуру конкурса расторгнуть договор пользования в случае невыполнения предприятием базовых обязательств (критерии, по которым оно признано победителем) юридически несложно.

Предложенные рекомендации по совершенствованию организационно-административных механизмов позволят повысить эффективность государственного управления в сфере рыболовства и будут способствовать решению наиболее актуальных проблем развития рыбохозяйственного комплекса.

Библиографический список

1. "О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2016): федеральный закон от 20.12.2004 г. № 166-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Российская газета. - 2004. - N 284.
2. Зверев Г. Кому достанутся инвестиционные квоты? [Электронный ресурс] // «Интернет-портал Fishnews.ru», 2017. Режим доступа: <http://fishnews.ru/rubric/Investkvoty/10421> (Дата обращения: 05.05.2017).
3. Зеленцов А.В. Принципы распределения рыбных ресурсов в Норвегии / А.В. Зеленцов // Рыбное хозяйство. - 2001. - № 6. - С. 54-57.
4. Зиланов В., Шевченко В. Исландская система индивидуально передаваемых квот на вылов морских живых ресурсов / В.Зиланов, В.Шевченко // Рыбное хозяйство. - 1999. - № 2. - С. 16-20.
5. Информация Fiskeri Direktoratata о рыболовстве Дании. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://polpred.com/Дания37> (Дата обращения: 29.04.2017).
6. Правила управления квотами в Великобритании за 1999, 2008 года. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.defra.gov.uk/> (Дата обращения 25.04.2017).
7. Раковский И. Два подхода к оценке эффективности инвестквот [Электронный ресурс] // «Интернет-портал Fishnews.ru», 2017. Режим доступа: <http://fishnews.ru/rubric/lichnoe-mnenie/10428> (Дата обращения: 10.05.2017).
8. Вылегжанин А.Н. Государственная поддержка рыбного хозяйства по законодательству США / А.Н.Вылегжанин // Рыбное хозяйство. - 1998. - № 4. - С. 50-51. - №5-6. - С. 24-25.
9. Как это делается там? Рыбные биржи // Рыбак Сахалина. - 2017. - № 16.
10. Рыбная промышленность Канады: прошлое, настоящее, будущее. [Электронный ресурс] / Электронный журнал «Рыба камчатского края». - Режим доступа: <http://fishkamchatka.ru/>. - Загл. с экрана. (Дата обращения 15.04.2017)

References

1. "O rybolovstve i sohraneni v odnykh biologicheskikh resursov" (s izm. i dop., vstup. v silu s 01.10.2016): federal'nyy zakon ot 20.12.2004 g. № 166-FZ (red. ot 03.07.2016) // Rossijskaya gazeta. - 2004. - N 284.
2. Zverev G. Komu dostanutsya investicionnye kvoty? [Elektronnyj resurs] // «Internet-portal Fishnews.ru», 2017. Rezhim dostupa: <http://fishnews.ru/rubric/Investkvoty/10421> (Data obrashcheniya: 05.05.2017).
3. Zelencov A.V. Principy raspredeleniya rybnykh resursov v Norvegii / A.V. Zelencov // Rybnoe hozyajstvo. - 2001. - № 6. - S. 54-57.
4. Zilanov V., Shevchenko V. Islandskaya sistema individual'no peredavaemykh kvot na vylov morskikh zhivykh resursov / V.Zilanov, V.Shevchenko // Rybnoe hozyajstvo. - 1999. - № 2. - S. 16-20.
5. Informaciya Fiskeri Direktorata o rybolovstve Danii. [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://polpred.com/Daniya37> (Data obrashcheniya: 29.04.2017).
6. Pravila upravleniya kvotami v Velikobritanii za 1999, 2008 goda. [Elektronnyj resurs] - Rezhim dostupa: <http://www.defra.gov.uk/> (Data obrashcheniya 25.04.2017).
7. Rakovskij I. Dva podhoda k ocenke ehffektivnosti investkvot [Elektronnyj resurs] // «Internet-portal Fishnews.ru», 2017. Rezhim dostupa: <http://fishnews.ru/rubric/lichnoe-mnenie/10428> (Data obrashcheniya: 10.05.2017).
8. Vylegzhanin A.N. Gosudarstvennaya podderzhka rybnogo hozyajstva po zakonodatel'stvu SSHA / A.N.Vylegzhanin // Rybnoe hozyajstvo. - 1998. - № 4. - S. 50-51. - №5-6. - S. 24-25.
9. Kak eh to delaetsya tam? Rybnye birzhi // Rybak Sahalina. - 2017. - № 16.
10. Rybnaya promyshlennost' Kanady: proshloe, nastoyashchee, budushchee. [Elektronnyj resurs] / Elektronnyj zhurnal «Ryba kamchatskogo kraja». - Rezhim dostupa: <http://fishkamchatka.ru/>. - Zagl. s ehkrana. (Data obrashcheniya 15.04.2017)

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ ДВИЖЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Макарова Л.М., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет

Горбункова А.О., Национальный исследовательский Мордовский государственный университет

Аннотация: в статье описаны основные характерные черты присущие внеоборотным активам, влияющим на финансовое состояние организации. Представлены особенности ведения учета активов на предприятии в соответствии с отечественной и зарубежной практикой. Проведен анализ группировки и классификации внеоборотных активов как категории финансовой отчетности по РПБУ в сравнении с нормами международных стандартов. В результате анализа более подробно были рассмотрены следующие виды активов: нематериальные активы; основные средства; доходные вложения в материальные ценности; долгосрочные финансовые вложения; отложенные налоговые активы. Описаны методики учета и анализа внеоборотных активов для удовлетворения информационных потребностей различных групп пользователей. Рассмотрены основные сходства и различия учетно-аналитических процессов внеоборотных активов в соответствии с МСФО.

Ключевые слова: биологические активы, внеоборотные активы, деловая репутация организации (гудвилл), долгосрочные финансовые вложения, нематериальные активы, отложенные налоговые активы (ОНА), основные средства (ОС).

Abstract: The article describes the main features inherent to non-current assets affecting the financial condition of the organization. The peculiarities of accounting of assets of the company in accordance with domestic and foreign practice. The analysis of the grouping and classification of non-current assets as a category of the financial statements under the Russian accounting standards compared with international standards. The analysis in greater detail were the following types of assets: intangible assets; fixed assets; income-bearing investments in tangible assets; Investments; deferred tax assets. Described methods of recording and analysis of non-current assets to satisfy the information needs of different user groups. Describes the main similarities and differences of accounting and analytical processes of non-current assets in accordance with IFRS.

Keywords: biological assets, non-current assets goodwill (goodwill), long-term financial investments, intangible assets, deferred tax assets (DTA), fixed assets (FA).

Многогранный характер деятельности предприятий обуславливает необходимость во внеоборотных активах, которые оказывают значительное влияние на финансовое состояние.

В значительной степени от имущества хозяйствующего субъекта, капитала, вложенного в активы, и дохода, получаемого от их использования зависит экономический потенциал организации.

Дискуссионный характер группы вопросов, разноаспектность учета и анализа внеоборотных активов, а так же неполноценная разработанность тех или иных задач, опережающие темпы развития методов управления в отличии от темпов совершенствования учетных и аналитических процедур диктуют дополнительные исследования в данной области. Актуальность выбранной темы обусловлена также практической значимостью методики учета и анализа внеоборотных активов для удовлетворения информационных потребностей разнообразных категорий пользователей.

Внеоборотные активы - одна из важнейших экономических категорий деятельности организации. Неимение единого суждения ученых - экономистов в понимании сущности внеоборотных активов, обобщение их взглядов, позволило дополнить данное определение.

В соответствии с отечественной и зарубежной практикой **внеоборотные активы** представляют собой имущество организации, используемое в течение нескольких отчетных периодов.

В отечественной учетной практике все организации (за исключением кредитных организаций, государственных (муниципальных) учреждений) обязаны составлять и предоставлять в налоговый орган бухгалтерский баланс по форме, утвержденной Приказом Минфина Российской Федерации от 2 июля 2010 года № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций». Как полагается из

названной формы, внеоборотные активы отражаются в разделе I «Внеоборотные активы» актива баланса и подразделяются следующим образом: нематериальные активы, основные средства, незавершенное строительство, доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения, отложенные налоговые активы, прочие внеоборотные активы.

В МСФО активы, предназначенные для продажи, являются отдельной категорией активов. Они включают в себя объекты, балансовая стоимость которых будет возмещена по причине сделки купли-продажи, а не при помощи дальнейшей эксплуатации. Другими словами это активы, касательно которых принято решение о реализации в ближайшей (краткосрочной) перспективе либо изначально приобретенные с этой целью.

Учет таких активов регламентируется в МСФО Стандартом IFRS 5 «Внеоборотные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность». Действие данного Стандарта не ограничивается лишь внеоборотными материальными активами. Он используется ко всем признанным долгосрочным активам и ко всем группам выбытия, находящимся у организации. Таким образом, кроме материальных активов, в состав активов для продажи могут быть добавлены нематериальные активы или дочерняя компания (финансовый актив) [1].

В Международном стандарте финансовой отчетности (IFRS) 5 в составе внеоборотных активов выделяют: основные средства; доходные вложения в материальные ценности; нематериальные активы; деловая репутация организации (гудвилл); незавершенное строительство; отложенные налоговые активы; биологические активы; долгосрочные финансовые вложения; долгосрочная дебиторская задолженность; прочие внеоборотные (долгосрочные) активы [1].

Таблица 1 - Внеоборотные активы как элементы финансовой отчетности

Группировка внеоборотных активов (РПБУ)	Группировка долгосрочных активов в соответствии с МСФО
1. Нематериальные активы	1. Основные средства
2. Основные средства	2. Доходные вложения в материальные ценности
3. Доходные вложения в материальные ценности	3. Нематериальные активы
4. Долгосрочные финансовые вложения	4. Деловая репутация организации (гудвилл)
5. Отложенные налоговые активы	5. Отложенные налоговые активы
6. Прочие внеоборотные активы.	6. Биологические активы
	7. Долгосрочные финансовые вложения
	8. Долгосрочная дебиторская задолженность
	9. Прочие внеоборотные (долгосрочные) активы

Классификация статей внеоборотных активов представлена в таблице 1, а их требования к груп-

пировке раскрыты в ПБУ 4/99 и представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Классификация внеоборотных активов по РПБУ в сравнении с нормами международных стандартов

РПБУ	МСФО	Комментарии
Нематериальные активы		
Права на объекты интеллектуальной собственности. Патенты, лицензии, торговые знаки, иные аналогичные права и активы. Деловая репутация	Фирменные наименования. Титульные данные. Компьютерное ПО. Лицензии и франшизы. Авторские права, патенты и др. классы НМА	В МСФО определены критерии идентифицируемости, условия контроля, формы будущих экономических выгод.
Основные средства		
Земля и объекты природопользования. Здания, машины, оборудование. Транспортные средства, инструмент, инвентарь. Скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги и др. ОС. Незавершенное строительство. Капитальные вложения на коренное улучшение земель. Капитальные вложения в арендованные объекты ОС; земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и др. природные ресурсы)	Земельные участки и здания. Машины и оборудование. Водные суда. Воздушные суда. Автотранспортные средства. Мебель и встраиваемые элементы инженерного оборудования. Офисное оборудование и др. классы ОС.	Для РПБУ характерен широкий перечень объектов ОС, что позитивно влияет на признание объектов, повышает информативность учета. Следует заметить, что МСФО не устанавливает фиксированный перечень ОС, а дает лишь примеры классов, присущих большинству компаний. При этом руководство самостоятельно определяет ведущие объекты ОС и отражает их в Балансе в дополнительных строках.
Доходные вложения в материальные ценности		
Имущество для передачи в лизинг. Имущество, предоставляемое по договору проката.	Земля, предназначенная для получения прироста стоимости капитала в долгосрочной перспективе. Здание, не занятое в настоящее время, но предназначенное для сдачи в аренду. Недвижимость, строящаяся или реконструируемая для будущего использования в качестве инвестиционного имущества и другие объекты.	Условия к учету доходных вложений в МЦ в отдельный РПБУ не обособлены, а добавлены в ПБУ 6/01 «Учет основных средств», по своей экономич. сущности такой объект необходимо учитывать отдельно от ОС.
Финансовые вложения		
Инвестиции в дочерние и зависимые общества. Инвестиции в др. организации. Займы, предоставленные организациям на срок более 12 мес. и прочие.	Все типы долгосрочных финансовых инструментов за исключением, указанных в п. 2 МСФО 39	Аналогом МСФО 39, 32, 36 является РПБУ 19/02 «Учет финансовых инвестиций», что помогает отразить на законодательном уровне отдельные вопросы признания и учета объектов.
Отложенные налоговые активы		
В РСБУ отложенный налог на прибыль – это разница между бухгалтерской и налоговой прибылью, умноженная на ставку налога.	В МСФО отложенные налоги определяются балансовым методом: балансовая стоимость активов и обязательств сравнивается с их налоговыми базами (МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль»)	Отложенный налог не корреспондирует со счетом расчетов по налогу, а принимается напрямую на статью отчета о фин. результатах или прочих совокупный доход. Разница между расчетом отложенных налогов состоит в технике расчетов.

Нематериальные активы (НМА). По правилам как отечественного так и международного учета, нематериальные активы – представляют собой не имеющие материально-физического выражения идентифицируемые активы. Такие активы приносят организации экономические выгоды и отвечают требованию достоверной оценки (общие критерии признания активов по МСФО).

За рубежом учет НМА регламентируется Международным стандартом IAS 38 «Нематериальные активы», в российском законодательстве – ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов».

По РСБУ неисключительные права представлены нематериальными активами, но рассматриваются они особым образом – за балансом. В отчетности они активами ни при каких обстоятельствах не признаются, а регулярно относятся на текущие расходы.

Неисключительные права по требованиям РСБУ не рассматриваются в отчетности в качестве нематериальных активов, но могут быть квалифицированы таковыми в соответствии с правилами МСФО [7].

Несмотря на сходство отечественных и зарубежных правил учета, пока еще прослеживается отставание требований российского законодательства от международных требований к отчетности.

Перечень нематериальных активов, содержащийся в ПБУ 14/2007 и перечень НМА представленный в МСФО (IAS) 38 не являются закрытыми и позволяют капитализировать затраты при соответствии критериям нематериальных активов и требованию идентифицируемости. Идентифицируемость активов определяется возможностью их обособления от других активов и от предприятия (актив может быть сдан в аренду, продан или обменен на другой актив) либо юридическими правами, вытекающими из условий договоров.

Деловая репутация. При приобретении компании или иной форме слияния бизнеса деловой репутацией приобретенной компании (гудвиллом) называется превышение цены покупки над приобретенной долей чистых активов.

Ранне было упомянуто, что гудвилл, полученный при объединении бизнеса, выпадает из сферы действия МСФО (IAS) 38, поскольку является предметом рассмотрения Международного стандарта IFRS 3 «Объединение бизнеса».

МСФО (IAS) 38 исключает возможность признания в качестве актива внутренне созданного гудвилла.

Российское ПБУ 14/2007, которое вступило в силу с 1 января 2008 г., также исключает возможность учета деловой репутации, если только это не является результатом приобретения бизнеса. Напомним, что ранее, в соответствии с ПБУ 14/2000, деловая репутация организации (а также расходы, связанные с образованием юридического лица) учитывалась как нематериальные активы.

Правила обесценения гудвилла определены в соответствии с МСФО (IAS) 36. Соответственно, в МСФО гудвилл ежегодно тестируется на наличие признаков обесценения и оценивается до возмещаемой стоимости. В то время как в ПБУ 14/2007 приобретенная деловая репутация должна амортизироваться в течение 20 лет (но не более срока деятельности организации).

Еще одной отличительной чертой является то, что в отличие от требований ПБУ 14/2007 по правилам МСФО в индивидуальной отчетности компаний гудвилл отражается в составе инвестиций, а не выделяется отдельной строкой. Тогда как, согласно

требованиям ПБУ 14/2007 деловая репутация в отдельной индивидуальной отчетности компании должна рассматриваться как самостоятельный актив. Фактически выделение гудвилла в самостоятельный актив происходит только в консолидированной отчетности группы компаний.

Первоначальная оценка. Условия к созданию первоначальной стоимости нематериальных активов по требованиям российского законодательства (ПБУ 14/2007) и по правилам МСФО предельно схожи. Первоначальная стоимость нематериальных активов устанавливается по себестоимости и содержит прямые затраты по приобретению и доведению до состояния, пригодного к использованию.

Но имеются те или иные различия, которые могут привести к существенным корректировкам при перекладке отчетности на МСФО.

Во-первых, это приобретение нематериальных активов с рассрочкой платежа. Согласно МСФО (IAS) 38, если нематериальный актив приобретается в рассрочку, его себестоимость учитывает изменение денежных средств во времени, а именно, проявляется в уменьшенной дисконтированной оценке.

Второе отличие связано с оценкой НИОКР. Как в МСФО, так и в РСБУ созданные силами компании нематериальные активы оцениваются по фактической себестоимости, включая затраты на проверку надлежащей работы актива. Но в соответствии с МСФО (IAS) 38 при создании актива силами отчитывающейся организации в стоимости актива капитализируются только расходы, понесенные организацией на стадии разработок, а затраты на исследования списываются на текущие расходы отчетного периода.

Основные средства – часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ оказании услуг либо для управления организацией в течение периода, превышающего 12 месяцев.

На сегодняшний день в соответствии уже выполненных преобразований формы бухгалтерской отчетности в целом соответствуют требованиям МСФО. Тем не менее их содержание еще не в полной мере приспособлено к упомянутой системе стандартов.

В частности, Д. Е. Семенов в статье «О методике анализа внеоборотных активов в условиях сближения с МСФО» учитывая требования МСФО, предлагает, деловую репутацию организации (гудвилл), представляющую собой разницу между стоимостью организации как имущественного комплекса и совокупной стоимостью ее активов, отразить в бухгалтерском балансе отдельной строкой (статьей), введя ее в раздел I «Внеоборотные активы». В настоящее время деловая репутация организации согласно российским учетным стандартам отражается в составе нематериальных активов [5].

МСФО (IAS) 16 «Основные средства» устанавливает две модели последующей оценки основных средств: стоимостную и переоценки.

В соответствии со стоимостной моделью после признания объект основных средств учитывается по его первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения.

Убыток от обесценения – сумма превышения балансовой стоимости актива над его возмещаемой стоимостью. Порядок учета возмещаемых величин и убытка от обесценения определен в МСФО 36 «Обесценение активов».

Убыток от обесценения – сумма превышения балансовой стоимости актива над его возмещаемой стоимостью. Порядок учета возмещаемых величин и убытка от обесценения, определен в МСФО 36 «Обесценение активов».

В соответствии с моделью переоценки после постановки объекта основных средств на учет они определяются по переоцененной стоимости, которая является его справедливой стоимостью на дату переоценки за исключением накопленной амортизации и убытка от обесценения. В таком случае, альтернативный подход допускает систематическую переоценку объектов основных средств до справедливой стоимости. Одновременно с этим, сумма накопленной амортизации на дату переоценки:

– переоценивается в той же пропорции, что и изменение балансовой стоимости актива до вычета амортизации (1-й способ);

– списывается на уменьшение балансовой стоимости объекта до вычета амортизации, и полученная чистая (остаточная) стоимость переоценивается до справедливой (рыночной) стоимости (2-й способ).

Что касается отечественной практики, то ПБУ 6/01 «Учет основных средств» не предполагает альтернативный подход, предусматривающий оценку основных средств по их справедливой стоимости. Упущая понятие справедливой стоимости, а также ряд других, схожих понятий, российский учет является в меньшей степени гибким, так как он не содействует проведению переоценок и приведению бухгалтерских показателей к фактическим рыночным значениям [4].

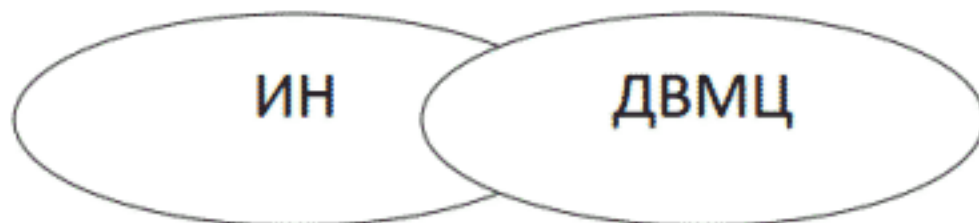
Выбор конкретной схемы амортизации основного средства должен соотноситься с экономическими выгодами, которые предполагают получить от его использования.

Что касается момента начисления амортизации, то по российским стандартам бухгалтерского учета износ начисляют с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия ОС к учету. Согласно МСФО, актив нужно амортизировать с момента его готовности к эксплуатации. Более того, исходя из критерия существенности, фирма может начать начислять «примерную» амортизацию.

Доходные вложения в материальные ценности (ДВМЦ). Рынок активов, предназначенных для получения доходов в виде арендных платежей или (и) прироста стоимости данных активов, активно развивается и усиленно функционирует как в России, так и за рубежом. Такое положение обуславливает необходимость уделения особо пристального внимания правилам учета названных активов.

В системе РСБУ наиболее близким учетным объектом к указанным активам являются доходные вложения в материальные ценности. При этом указанные российский и международный объекты учета не являются полностью аналогичными.

Инвестиционная недвижимость в МСФО (IAS) 40 «Инвестиционное имущество», утвержденном для применения на территории РФ приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160 н, определяется как недвижимость, находящаяся во владении собственника или арендатора по договору финансовой аренды в целях получения арендных платежей или прироста стоимости капитала (или того и другого) [6].



ИН – инвестиционная недвижимость,

ДВМЦ – доходные вложения в материальные ценности

Рисунок 1 – Соотношение доходных вложений в материальные ценности и инвестиционной недвижимости

Таким образом, российский объект учета ДВМЦ в отличие от ИН не предназначен для прироста стоимости капитала, т.е. не предполагает использования объекта для получения доходов от увеличения его стоимости в будущем.

Поясним представленный выше рисунок. Область пересечения ИН и ДВМЦ включает те объекты, которые одновременно относятся к ИН по МСФО и к ДВМЦ по РСБУ. Такими объектами являются здания, части зданий и земельные участки, предназначенные для получения доходов в виде арендных платежей.

Рассмотрим какой объект учета (инвестиционную недвижимость или доходные вложения в материальные ценности или какой-либо другой) целесообразнее использовать в бухгалтерском учете. В данном вопросе возможны различные варианты решения. В качестве объекта можно применить:

- 1) инвестиционную недвижимость;
- 2) доходные вложения в материальные ценности;
- 3) оба объекта (ИН и ДВМЦ);
- 4) новый объект учета, объединяющий инвестиционную недвижимость и доходные вложения в материальные ценности.

При использовании первого варианта в учете и отчетности отдельно отражается только та часть активов, которая предназначена для получения доходов в виде арендных платежей или (и) прироста их стоимости: здания, части зданий и земельные участки. Остальные активы (машины, оборудование, транспортные средства и т. д.), имеющие аналогичное назначение, нерационально учитываются в качестве другого объекта (основных средств), в первую очередь предназначенного для производства и продажи продукции, выполнения работ, оказания услуг и для управленческих нужд. Такой подход может негативно сказаться на информативности финансовой отчетности и привести к принятию ее пользователями неверных экономических решений.

При использовании второго варианта (ДВМЦ) включаются все активы, предоставляемые организацией за плату во временное владение и (или) пользование в целях получения дохода: здания, их части, оборудование, земельные участки и т. д. Вместе с тем, в состав указанных вложений не входят активы, удерживаемые организацией для из-

влечения экономических выгод от прироста их стоимости.

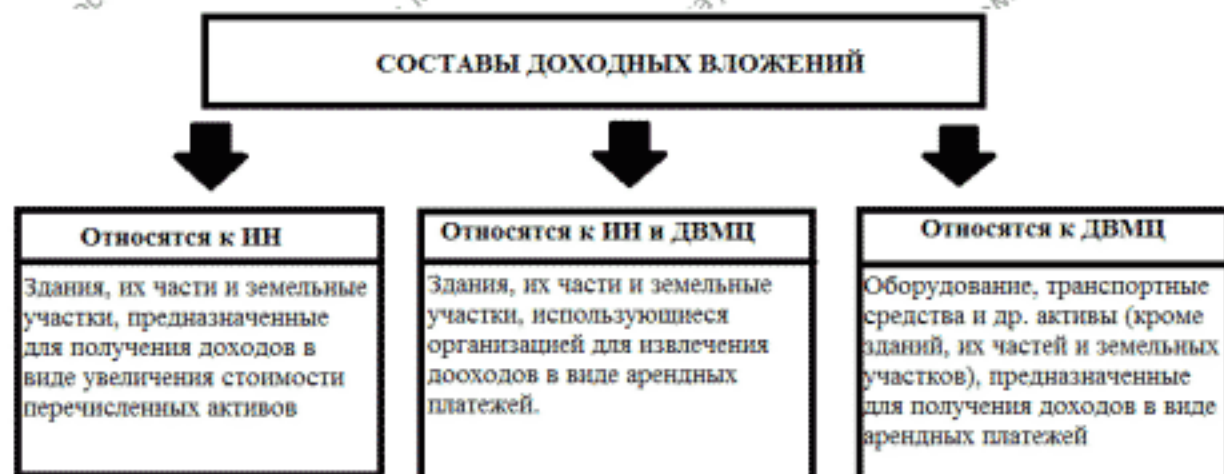


Рисунок 2- Соотношение составов доходных вложений в материальные ценности и инвестиционной недвижимости

В конечном итоге данные активы согласно РСБУ рассматриваются в составе основных средств, которые в традиционном понимании предназначены, в первую очередь, для производства и продажи продукции, выполнения работ, оказания услуг и для административных целей (но не для получения доходов от прироста стоимости). Следовательно, такой подход к классификации активов может привести к формированию ошибочного представления о финансовом состоянии предприятия по данным их учета и финансовой отчетности, а значит, и принятию неверных экономических решений пользователями в отношении организации.

Применение третьего варианта так же представляется малоцелесообразным, потому как данные объекты параллельно содержат как общие, так и разного рода составляющие. Следует отметить, что данный вариант в несколько трансформированном виде используется в ряде других стран.

Долгосрочные финансовые вложения. Финансовые инструменты являются самой многочисленной статьей бухгалтерской отчетности.

В настоящее время учет финансовых инструментов в МСФО регулируют пять Международных стандартов:

- IAS 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление в отчетности»;
- IAS 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»;
- IFRS 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации»;
- IFRS 2 «Выплаты на основе долевых инструментов»;
- IFRS 9 «Финансовые инструменты», а также толкования, интерпретации и руководства по применению.

МСФО (IAS) 32 трактует задачи предоставления в отчетности финансовых и долевых инструментов, а также раскрытия необходимой информации в пояснительной записке к отчетности.

Тем не менее некоторые активы и обязательства регламентируются отдельными стандартами, в связи с чем действие МСФО (IAS) 32 на них не распространяется.

ПБУ 19/02 подразумевает две группы финансовых вложений с определенным порядком оценки: 1) по которым можно выявить текущую рыночную стоимость и 2) по которым текущая рыночная стоимость не может быть выявлена.

По первой из указанных категорий на каждую отчетную дату следует определять текущую рыночную стоимость. Разница между оценкой финансовых вложений по текущей рыночной стоимости на отчетную дату и предыдущей оценкой финансовых вложений относится на финансовые результаты коммерческой организации.

Рыночная стоимость является аналогом понятия справедливой стоимости, используемого МСФО. Но в отличие от МСФО в ПБУ 19/02 не предусмотрен способ расчетного определения рыночной стоимости финансовых вложений: при отсутствии на текущую дату информации о рыночной стоимости финансового вложения компании должны использовать информацию предыдущего отчетного периода (п. 24 ПБУ 19/02).

Более значительные расхождения наблюдаются в оценке финансовых вложений, не имеющих рыночной стоимости и учитываемых по правилам МСФО по амортизируемой стоимости (например, это выданные и полученные кредиты и займы, векселя и др.).

Во-первых, это связано с требованием МСФО о дисконтировании долгосрочных задолженностей с учетом временного фактора. Российское законодательство по бухгалтерскому учету также диктует вероятность пересчета финансовых вложений в дисконтированной оценке (для долговых ценных бумаг и предоставленных займов), но без соответствующих записей в бухгалтерском учете.

Во-вторых, различие состоит в порядке первоначальной оценки указанных финансовых вложений: в МСФО финансовые инструменты должны признаваться по справедливой стоимости за минусом затрат по сделке; российское ПБУ требует оценивать финансовые вложения при первоначальном признании по первоначальной стоимости, представляющая собой фактические затраты на приобретение, кроме возмещаемых налогов (то есть по себестоимости).

Отложенные налоговые активы (ОНА). В ПБУ 18/021 установлены правила отражения в РПБУ отложенных налоговых активов и обязательств по ПБУ формируются вследствие возникновения постоянных и временных разниц. Под постоянными разниц

янными полагают доходы и расходы, отраженные в отчете о финансовых результатах отчетного периода, но не включенные в налоговую базу ни отчетного, ни последующих периодов. Под временными разницей принимаются доходы и расходы, образующие финансовый результат в текущем отчетном периоде, а налоговую базу по налогу на прибыль – в других отчетных периодах.

В соответствии с МСФО указанная методика учета отложенных налогов не допускается, потому как

они расценивают налоговый эффект будущих доходов и расходов, а постоянные разницы на него не оказывают влияния.

Исходя из МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль» (Income taxes) суть временных разниц абсолютно иная. По МСФО это разницы между налоговой базой актива или обязательства и его балансовой стоимостью [3].

Рассмотрим наиболее значимые различия способы расчета налогов на прибыль (Таблица 4).

Таблица 4- Сравнение и принципы расчета налогов на прибыль

МСФО (IAS) 12	ПБУ 18/02
Балансовый метод	Метод отсрочки
Принципы	
Базирован на выявлении разниц в балансовой стоимости активов и обязательств с их налоговой базой	Базирован на выявлении разниц в моментах признания доходов и расходов
Расчет налоговых разниц	
Рассчитываются как разницы в балансовой стоимости активов и обязательств и их налоговой базе	Рассчитываются как разницы в величине доходов или расходов при сравнении с бухгалтерским учетом и налоговой базой
Постоянные разницы	
Понятие не используется, но в сущности это разница между бухгалтерской прибылью, умноженной на применяемую налоговую ставку, и расходом по налогу на прибыль	Рассчитываются через доходы и расходы, за исключением из расчета налоговой базы как отчетного, так и последующих периодов
Расчет текущего налога на прибыль	
Определяется как сумма налогов на прибыль к оплате (возмещению) в отношении налогооблагаемой прибыли (убытка, учитываемого при налогообложении) за период	
Отражение в бухгалтерском балансе	
Статьи отчета о финансовом положении	Статьи бухгалтерского баланса
Отложенные налоговые активы (ОНА)	Отложенные налоговые активы (ОНА)
Отложенные налоговые обязательства (ОНО)	Отложенные налоговые обязательства (ОНО)

Из представленной выше таблицы несложно заметить, что расчет налоговых разниц и отложенных налогов значительно рознится в МСФО и РСБУ.

Временной разницей является:

- в МСФО: разница между балансовой стоимостью (БС) актива или обязательства и его налоговой базой (НБ);

- РСБУ: разница между доходами и расходами в соответствии с бухгалтерским учетом и доходами и расходами в соответствии с налоговым учетом.

Что касается прочих внеоборотных активов, то здесь их состав достаточно разнообразен - в российских стандартах это долгосрочная часть расходов будущих периодов, учитываемая на сч. 97 «Расходы будущих периодов», остатки на сч. 07 и 08. В международной отчетности к числу прочих активов, и прочих внеоборотных активов, могут относиться совершенно различные группы активов, исходя от их существенности и специфики деятельности компании.

Если рассматривать аналитические процессы движения и использования внеоборотных активов,

на наш взгляд, целесообразным будет выделение **предварительной** и **последующей** аналитики. К предварительной аналитике можно отнести выбор способа оценки актива. К последующей - анализ эффективности и использования методик учета и анализа.

Как в отечественной, так и в зарубежной практике применяются аналогичные способы оценки. К основным показателям, характеризующим движение основных средств можно отнести следующие: прирост основных средств в абсолютной величине, коэффициент обновления, коэффициент выбытия, коэффициент прироста, коэффициент интенсивности обновления, коэффициент стабильности.

И отечественная и зарубежная практика имеет ряд особенностей. Однозначно, к выбору способа оценки актива должен быть добавлен налоговый аспект определения стоимости амортизируемого имущества. К числу таких аспектов можно отнести амортизационную премию, способы начисления амортизации и др.

Библиографический список

1. Международные стандарты финансовой отчетности и Разъяснения к ним (Материал подготовлен специалистами КонсультантПлюс) [Электронный ресурс] - [М., 2017] - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Официальный сайт Министерства Финансов РФ/ Положения по бухгалтерскому учету [Электронный ресурс] - [М., 2017]. - Режим доступа: <http://minfin.ru>
3. Волегова Н. В., Трансформационные корректировки по налогам на прибыль Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты
4. Макарова Л. М., Горбунова А. О., Сравнительный анализ методик оценки ОС в отечественной и зарубежной практике / Электронное периодическое научное издание «Системное управление» УДК 330.1 [Электронный ресурс]: / Режим доступа: <http://sisupr.mrsu.ru/>
5. Семенов Д. Е., О методике анализа внеоборотных активов в условиях сближения с МСФО / Вестник Казанского технологического университета. 2008. № 5, с. 282-294.

6. Титова С.Н., МСФО и РСБУ: различия и точки соприкосновения / Экономико-правовой бюллетень. 2011. № 8
7. Титова С. Н., Трансформация отчетности: нематериальные активы / «Новая бухгалтерия». 2010. №03

References

1. Mezhdunarodnye standarty finansovoj otchetnosti i Raz"yasneniya k nim (Material podgotovlen specialistami Konsul'tantPlyus) [Elektronnyj resurs] – [M., 2017] – Rezhim dostupa: <http://www.consultant.ru>
2. Oficial'nyj sayt Ministerstva Finansov RF/ Polozheniya po buhgalterskomu uchetu [Elektronnyj resurs] – [M., 2017]. – Rezhim dostupa: <http://minfin.ru/>
3. Volegova N. V., Transformacionnye korekcionnyye korrekcionnyye k nalogam na pribyl' Korporativnaya finansovaya otchetnost'. Mezhdunarodnye standarty
4. Makarova L. M., Gorbunkova A. O., Sravnitel'nyj analiz metodik ocenki OS v otechestvennoj i zarubezhnoj praktike / Elektronnoe periodicheskoe nauchnoe izdanie «Sistemnoe upravlenie» UDK 330.1 [Elektronnyj resurs]: / Rezhim dostupa: <http://sisupr.mrsu.ru/>
5. Semenov D. E., O metodike analiza vneoborotnyh aktivov v usloviyah sblizheniya s MSFO / Vestnik Kazanskogo tekhnologicheskogo universiteta. 2008. № 5. s. 282-294.
6. Titova S.N., MSFO I RSBU: razlichiya i točki soprikošoveniya / Ekonomiko-pravovoj byulleten'. 2011. № 8
7. Titova S. N., Transformacija otchetnosti: nematerial'nye aktivy / «Novaya buhgalteriya». 2010. №03.

ПОВЫШЕНИЕ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ – ПУТЬ К СБАЛАНСИРОВАННОСТИ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РФ

Малис Н.И., к.э.н., профессор, Университет при Правительстве РФ
Арцханова М.М., аспирант, Финансовый Университет при Правительстве РФ

Аннотация: Основными направлениями налоговой политики РФ декларируется, как основная задача, необходимость сбалансированности бюджетов всех уровней. В настоящее время проблема сбалансированности субфедеральных бюджетов не решена – большинство этих бюджетов показали в 2016 г. существенное превышение расходов над доходами. Сложившаяся ситуация негативно влияет на инвестиционные возможности регионов, а также и на выполнение социальной программы. В представленной статье рассмотрены возможные пути повышения роли налогов, как собственного доходного источника региональных и местных доходов.
Ключевые слова: региональные бюджеты, местные бюджеты, бюджетные кредиты, задолженность, налоги, налоговые льготы, налог на игорный бизнес, налогообложение малого бизнеса.

Abstract: The main directions of the tax policy of the Russian Federation are declared as the main task, the necessity of balancing the budgets of all levels. At present, the problem of balancing the subfederal budgets is not solved - most of these budgets showed in 2016 a significant excess of expenditures over revenues. The current situation adversely affects the investment opportunities of the regions, as well as the implementation of the social program. In the article presented, possible ways of increasing the role of taxes as their own source of revenue for regional and local revenues are considered.

Keywords: regional budgets, local budgets, budget loans, debts, taxes, tax incentives, gambling tax, small business taxation.

Президент Российской Федерации В.В. Путин в посланиях Федеральному Собранию РФ неоднократно отмечал, что в федеративном государстве финансовый и макроэкономический стабильности невозможно достичь без решения задачи повышения финансовой устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.¹

В настоящее время финансовое положение большинства региональных и местных бюджетов остается сложным. Это несомненно является важнейшим фактором, препятствующим росту региональной экономики и развитию социальной сферы. В этой связи высокую актуальность приобретает задача разработки комплекса мер по повышению финансовой устойчивости бюджетов субъектов Федерации и муниципальных образований.

Поскольку налоги являются основным источником формирования доходов бюджетов, очевидной является необходимость совершенствования налогового законодательства, в том числе и по тем налогам, которые являются бюджетообразующими для субфедеральных бюджетов.

Важность решения задачи обеспечения региональных и местных бюджетов собственными ресурсами связана с тем, что на них ложится обязанность по выполнению возложенных на них социальных обязательств. Анализ динамики расходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации показывает, что главной тенденцией последних лет является опережающий рост социальных расходов регионов. Так, если доля социальных расходов региональных бюджетов в 2000г. составляла 39%, то к 2016 г. она выросла до 61,2%.

Таким образом, опережающий рост бюджетных расходов из-за необходимости выполнения расходных обязательств и их несоответствие доходным источникам привели к проблеме усугубляющейся разбалансированности региональных бюджетов. Естественно, что доля инвестиционных расходов снижается, что ограничивает собственные возможности развития региональных экономик.

Следствием несоответствия доходных источников и расходных обязательств, возложенных на региональные бюджеты, явился рост долгов регионов, причем не только государственных, но и коммерческих.

За последние десять лет объем государственного долга субъектов Федерации вырос в шесть раз на и начало 2017 г. составил 2353,2 млрд. руб.

Государство предпринимает меры к тому, чтобы заместить в возможной степени коммерческие, крайне дорогие, кредиты предоставлением бюджетного кредитования регионам и это позволило стабилизировать ситуацию с ростом долговой нагрузки. На 1 января 2017 г. структура долговых обязательств регионов выглядела следующим образом:

- бюджетные кредиты 990,5 млрд. руб. (43%)
- ценные бумаги – 457,5 млрд. руб. (19%)
- банковские кредиты – 808,5 млрд. руб. (34%)
- государственные гарантии – 88,3 млрд. руб. (4%)

Вместе с тем, уровень обеспечения бюджетов субъектов Федерации необходимыми средствами явно недостаточен. Это можно аргументировать тем, что бюджетные кредиты не устраняют причин сложившегося у регионов дисбаланса объемов доходов и принятых расходных обязательств – большинство бюджетов субъектов Федерации в 2016 г. исполнены с дефицитом.²

Если не принять кардинальных мер, то в дальнейшем можно спрогнозировать ухудшение ситуации, поскольку объемы бюджетных кредитов планируются резко сократить. Так, если в 2016 г. на эти цели было выделено 310 млрд. рублей,³ то на 2017 и 2018 годы в федеральном бюджете предусмотрено ежегодно по 200 млрд. руб. бюджетных кредитов бюджетам субъектов Федерации, а на 2019 год – всего 50 млрд. руб.⁴

Очевидно, что в сложившейся ситуации проблема сбалансированности бюджетов регионов и местных бюджетов должна решаться в первую очередь путем реформирования налогового законодательства, тем более, что Президент РФ В.В.Путин определил главную задачу в налоговой сфере на ближайшую перспективу «Мы должны так ориентировать нашу налоговую систему, чтобы она работала на главную цель: стимулирование деловой активности, на рост экономики и инвестиций, создавала конкурентные условия для развития наших предприятий».⁵

Среди первоочередных задач реформирования налоговой системы РФ, поставлена задача упорядочения существующих фискальных льгот, сделать их более адресными и отказаться от неэффективных,

для чего необходимо разработать инструменты расчёты эффективности.

К основным проблемам действующей налоговой системы Российской Федерации можно отнести:

- нестабильность налоговой системы в среднесрочной перспективе;
- чрезмерное распространение налоговых льгот;
- высокий уровень налоговой задолженности;
- перенос основного налогового бремени на производственные отрасли.

Одной из очевидных текущих проблем является недостаточная стабильность налоговой политики, что существенно осложняет правоприменение законодательства о налогах и сборах, дестабилизирует экономическую обстановку.

Поскольку речь идет о доходах бюджетов субъектов Федерации, уместно отметить, что эти доходы в процентах к ВВП последовательно снижаются. Так, если в 2000 – 2009 гг. это отношение колебалось в диапазоне от 13,9% до 15,3%, то начиная с 2010 г. прослеживается его устойчивое снижение до 11,6% в 2016 г. При этом, начиная с 2009 г. наблюдается устойчивая тенденция перераспределения доходов в пользу федерального бюджета в ущерб консолидированным бюджетам субъектов Федерации.

Одновременно, начиная с 2010 г. наблюдается тенденция снижения доли налоговых доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации в общих налоговых поступлениях консолидированного бюджета РФ с 50,4% в 2010 г. до 46,4% в 2016 г.

Поскольку доля налоговых доходов в структуре доходов региональных и местных бюджетов является низкой, как результат существует чрезмерная зависимость региональных и местных бюджетов от межбюджетных трансфертов. Доля безвозмездных поступлений в доходах регионов составляет около 20%. В 2016 г. объем безвозмездных поступлений, в структуре которых основная доля принадлежит безвозмездным трансфертам (более 95%), от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации составил 1,54 трлн. руб., а их доля в доходах консолидированных бюджетов субъектов РФ составила 15,7%.

Естественно, что доля безвозмездных трансфертов зависит от налоговых потенциалов регионов, а потому по субъектам Федерации она различна. Так, если в 2016 году она составила в Чеченской республике 83,7%, Карачаево-Черкесской Республике – 83,7%, республике Ингушетия – 88%, то в Ямало-Ненецком автономном округе – 1,5%, Сахалинской области – 2,6%, Ханты-Мансийском автономном округе – 3,7%.

Представляется, что решение проблемы лежит в разных плоскостях. С одной стороны, можно существенно изменить ситуацию при помощи реформирования бюджетного законодательства с позиции закрепления новых доходных источников за бюджетами субъектов Федерации.

Как вариант можно предложить зачисления в региональные и местные бюджеты доходов от налогов и сборов, дополнительно к обязательствам собранных на соответствующей территории.

Более простой и понятный путь – рассмотрение возможностей установления повышенных нормативов отчислений в региональные бюджеты от акцизов на алкогольную и табачную продукцию и налога на добычу полезных ископаемых или рассмотреть возможность зачисления доходов от водного налога в региональные бюджеты, а также ввести курортный сбор, как вариант пополнения местных бюджетов.

Альтернативный вариант – введение налога с продаж, который в России уже вводился дважды. Появившись в 1991 году, он просуществовал лишь год. Затем налог был введен в 1998 году и действовал до 2003. Года включительно. Право вводить налог федеральный центр тогда передал в регионы, большинство которых установили его с максимальной ставкой в 5%. С 1 января 2004 года налог с продаж был отменен, что крайне негативно сказалось на доходах региональных и местных бюджетов, поскольку альтернативных доходов они не получили.

Аргументом признания неэффективности налога с продаж была низкая его собираемость при высоких затратах на налоговое администрирование. В настоящее время эта проблема устраняется введением контрольно – кассовой техники нового образца.

Как аргумент для ввода налога можно отметить то, что поскольку он является региональным, то его возвращение должно способствовать устранению дефицита региональных бюджетов, а значит и снижению трансфертов из федерального бюджета.

Введение двух оборотных налогов одновременно в определенной степени противоречит принципам налогообложения – два налога устанавливаются для обложения одной базы. Тем не менее, существовать они могут и одновременно, что уже было в России и сейчас есть, например, в Канаде.

Используя показатель товарооборота по регионам, можно получить данные о возможных размерах налога с продаж и о влиянии введения этого налога на сбалансированность бюджетов субъектов Федерации. Ориентировочные расчеты показывают, что этот вариант маневра может способствовать поставленной цели (по расчетам DELOITTE объем розничного товарооборота в РФ к 2018 г. должен составить 860 млрд. долларов).

Второй путь повышения доходов бюджетов субъектов Федерации лежит в плоскости реформирования налогового законодательства и ужесточения налогового администрирования.

В течение нескольких последних лет Основными направлениями налоговой политики РФ отмечается необходимость выработки общего подхода к расчету эффективности налоговых льгот и преференций. Это важно для того, чтобы выявить слабые места в налоговом законодательстве и сформировать действенные налоговые стимулы для развития экономики и восстановления экономического роста.

В НК РФ льготы реализуются в нескольких формах: в виде пониженной ставки налога, а также применения 0-й ставки налога, в форме выведения объектов из под налогообложения, путем снижения налоговой базы на размер налоговых вычетов и т.д. Кроме того предполагается использование преференций, например по расчету амортизационных отчислений или использования вариантов списания убытков на финансовый результат деятельности налогоплательщика.

Серьезной проблемой для консолидированных бюджетов субъектов Федерации являются льготы по региональным и местным налогам, установленные федеральным законодательством. В 2015 г. эти льготы составили более 17% налоговых доходов региональных бюджетов (в основном льготы по налогу на прибыль, налогу на имущество организаций и налогу на имущество физических лиц). При этом не учитываются предусмотренные федеральным законодательством возможные изъятия из объектов налогообложения, с учетом которых льгот будет еще больше. Вероятно, что необходим механизм компенсации выпадающих доходов региональ-

ных и местных бюджетов либо отмена соответствующих льгот.

Налоговая система является одним из главных регуляторов межбюджетных отношений и обеспечения равноправия субъектов Федерации. В настоящее время вмешательство в процесс формирования доходной части региональных и местных бюджетов сводится к минимуму и Правительством РФ принято решение о введении до 2018 г. ограничений на установление федеральным законодательством новых налоговых льгот по региональным и местным налогам.

С учетом существенного влияния на устойчивость региональных и местных бюджетов принимаемых решений о введении налоговых льгот, при решении о их введении по налогам, доходы от которых поступают в эти бюджеты, оценка эффективности введения льготы должны быть обязательным элементом ее введения, поэтому любая льгота должна устанавливаться на определенный срок в зависимости от целевой направленности. Кроме того, принятие решения о введении любой новой льготы в рамках налоговой политики должно обязательно сопровождаться определением источника такого решения, например, отмены другой неэффективной льготы или нескольких льгот.

Льготы, устанавливаемые на федеральном уровне по налогам, которые поступают в доходы субъектов федерации (налог на прибыль организаций, налог на имущество организаций, налог на имущество физических лиц, транспортный налог, земельный налог) составили 495,6 млрд руб. в 2015 г. или 17% к налоговым доходам консолидированных бюджетов субъектов федерации. По некоторым налогам льготы, устанавливаемые на федеральном уровне, составляют подавляющую часть льгот, например, по налогу на прибыль эта цифра достигает 79,3%, по налогу на имущество организаций - 53,5%, а по налогу на имущество физических лиц - 99,4%.

Целесообразно объявить мораторий на 3-5 лет на введение новых налоговых льгот и преференций для того, чтобы определиться с установлением показателей их эффективности и принять решение на основе научного анализа об отмене неэффективных льгот и замене их инвестиционным налоговым кредитом.

Очевидна острая необходимость выработки общей методики оценки эффективности налоговых льгот, рассмотрения вопроса о полной отмене налоговых льгот, установленных на федеральном уровне в части региональных и местных налогов или выработки механизма компенсации выпадающих доходов субъектам федерации, рассмотрения возможности ограничения размера убытка, переносимого на будущие налоговые периоды, в целях исчисления налога на прибыль, разработки механизма компенсации выпадающих доходов региональных бюджетов от применения федеральных льгот.

Совет Федерации Федерального Собрания РФ неоднократно поднимал вопрос о разработке механизма компенсации выпадающих доходов региональных и местных бюджетов от предоставления налоговых льгот, установленных Федеральным законодательством или об отмене этих льгот, но пока проблема не решена.

Несомненным резервом роста налоговых доходов субфедеральных бюджетов может быть введение прогрессивной шкалы налогообложения, что было бы справедливо, имея в виду наличие регрессивной шкалы отчислений в социальные внебюджетные фонды.

Если при этом ввести обязательное декларирование расходов, то введение предлагаемого меха-

низма должно дать положительный фискальный эффект и пополнит бюджеты регионов.

Стратегической задачей налоговой политики может явиться рассмотрение возможности перехода к налогообложению доходов семьи вместо применяемого в настоящее время НДФЛ, обремененного большим количеством налоговых вычетов, большинство из которых неэффективны, но в силу значительного контингента пользователей наносят крайне существенный урон региональным бюджетам.

Есть смысл вернуться к рассмотрению вопроса о целесообразности возвращения в налоговую систему РФ регионального налога на наследство и дарения, который, во-первых, имеет существенный фискальный потенциал, а, во-вторых, может выступить препятствием на пути использования перехода права собственности для ухода от налогообложения недвижимого имущества.

Введенные ограничения ведения игорного бизнеса и механизм его регулирования и налогообложения себя не оправдал, - налоговые доходы регионов резко упали, а игорный бизнес перешел в теневую плоскость.

Целесообразно внести поправки в действующее законодательство, касающиеся возможного расположения игорных зон с тем, чтобы привязать их к наличию туристической инфраструктуры, как это делается в других странах. Исходя из сказанного, целесообразно пересмотреть принцип зонирования, максимальная эффективность которого может быть достигнута при использовании потенциала индустрии туризма и отдыха. При этом такой подход к зонированию игорной деятельности способен способствовать также притоку инвестиций в эти отрасли за счет вклада организаций игорного бизнеса.

Замена механизма предоставления налоговых льгот требует пересмотра механизма предоставления налогового кредита в сторону упрощения правил его получения, сложность которого предопределяет низкий уровень использования этого налогового инструмента налогоплательщиками.

Перераспределение налоговых доходов между уровнями бюджетной системы возможно в основном в части передачи налоговых доходов с федерального на региональный уровень или с регионального на местный. Передача части доходов от НДС на региональный уровень вряд ли возможна без серьезных последствий для федерального бюджета, по остальным налогам проблема решается изменением нормативов отчислений от ряда налогов в бюджетном законодательстве. В любом случае проблема может быть решена в ближайшей перспективе только в части перераспределения доходов от специальных налоговых режимов с регионального на местный уровень. Это касается доходов от УСН с объектом налогообложения «Доходы» и ЕСХН.

Введение новых правил налогообложения имущества уже дало свои положительные результаты в тех регионах, где законодательство уже работает, но это далеко не все регионы. Главная проблема введения имущественных налогов - справедливая оценка объектов обложения пока не решена.

Несомненными резервами доходов субфедеральных бюджетов являются механизмы налогообложения малого бизнеса и микробизнеса. Введение патентной формы налогообложения, чрезвычайно простой и понятной, пока внушительных результатов не принесло, - большинство возможного контингента остается в тени, в том числе и по причине недостаточной осведомленности соответствующего контингента.

В целом можно сделать вывод о том, что проблема наполняемости региональных и местных бюджетов может быть решена только комплексным

использованием всех возможностей налоговой системы.

¹ Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 01.12.2016г.

² Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 03.12.2015г.

³ По данным Федерального казначейства по итогам 2016 г. у 57 регионов консолидированные бюджеты исполнены с дефицитом, который составил 201,4 млрд.руб.

⁴ Федеральный закон от 14 декабря 2015 г. № 359-ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 год»

⁵ Федеральный закон от 19 декабря 2016 года № 415-ФЗ «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов»

⁶ Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию 1 декабря 2016 г.

⁷ По данным «Статистического исследования законодательства РФ», проведенного компанией «Гарант» и центром стратегических разработок в 2017 г. период стабильности НК РФ составляет 14 дней

Библиографический список

1. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов;
2. Малис Н.И. Налоговая политика государства / Н.И. Малис. –М.: Юрайт, 2015. –388с.;
3. Налоговый учет и отчетность / Н.И. Малис, Л.П. Грундел, Н.А. Горохова, А.С. Зинягина. –М.: Юрайт, 2016. –341
4. Штоль К.А. Проблемы современной налоговой системы РФ и пути ее совершенствования // Наука и общество в современных условиях. –2014. –С. 257-262
5. Евдокимова Ю.В. Анализ налоговой системы и налоговой политики РФ // Экономика и предпринимательство. –2015. –№2(55). –С.296-299
6. Налоги и налоговая система РФ / Л.И. Гончаренко, Н.П. Мельникова, Е.И. Жукова, Ю.В. Малкова, О.Н. Савина, М.В. Пянова, Е.Е. Смирнова, Д.А. Смирнов, И.В. Липатова, М.Р. Пинская, М.В. Каширина, Г.Н. Карпова. –М.: Юрайт, 2016. –541

References

1. Osnovnye napravleniya nalogovoy politiki Rossijskoj Federacii na 2017 god i planovyj period 2018 i 2019 godov;
2. Malis N.I. Nalogovaya politika gosudarstva / N.I. Malis. –M.: YUrajt, 2015. –388s.;
3. Nalogovoj uchet i otchetnost' / N.I. Malis, L.P. Grundel, N.A. Gorohova, A.S. Zinyagina. –M.: YUrajt, 2016. –341
4. Shtol' K.A. Problemy sovremennoj nalogovoj sistemy RF i puti ee sovershenstvovaniya // Nauka i obshchestvo v sovremennyh usloviyah. –2014. –S. 257-262
5. Evdokimova YU.V. Analiz nalogovoj sistemy i nlogovoj politiki RF // Ekonomika i predprinimatel'stvo. –2015. –№2(55). –S.296-299
6. Nalogi i nalogovaya sistema RF / L.I. Goncharenko, N.P. Mel'nikova, E.I. Zhukova, YU.V. Malkova, O.N. Savina, M.V. P'yanova, E.E. Smirnova, D.A. Smirnov, I.V. Lipatova, M.R. Pinskaya, M.V. Kashirina, G.N. Karpova. –M.: YUrajt, 2016. –541

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Николаев А.С., Санкт-Петербургский Национальный Исследовательский Университет Информационных Технологий, Механики и Оптики

Аннотация: В работе рассмотрены основные этапы формирования современной системы управления рисками, которую используют таможенные службы в разных странах мира, дана оценка текущему состоянию развития отечественной системы управления рисками с учетом рекомендаций ВТАМО и выделены основные направления совершенствования деятельности ФТС России в сфере управления таможенными рисками. Объектом исследования является система управления рисками как основной инструмент реализации выборочного таможенного контроля. Предметом исследования является деятельность таможенных органов по совершенствованию применения системы управления рисками в рамках таможенного контроля. Автором использовались методы анализа, синтеза, сравнения и аналогии. Предложения по совершенствованию имеют практическую значимость для таможенных органов России.

Ключевые слова: система управления рисками, Всемирная Таможенная Организация, Федеральная таможенная служба, риск-менеджмент, таможенные риски.

Abstract: In this article the author considered the main stages of formation of a modern risks management system which is used by customs services in the different countries of the world. The author gave an assessment to current state of development of a modern risks management system and the main directions of improvement of activity of FCS of Russia in the sphere of management of customs risks are allocated. An object of a research is the risks management system as the main instrument of realization of selective customs control. An object of research are activities of customs authorities for improvement of application of the risks management system within customs control. The author used scientific methods of the analysis, synthesis, comparison and analogy. Suggestions for improvement have the practical importance for customs authorities of Russia.

Keywords: risks management system, World Customs Organization, Federal Customs Service, risk management, customs risks.

Деятельность таможенных органов тесно связана с повышенными рисками. От эффективности деятельности таможенных органов зависит полнота поступления в государственный бюджет доходов от внешнеэкономической деятельности и национальная безопасность страны в части противодействия торговли запрещенными товарами, отмыванию доходов и вывоза капиталов и международному терроризму. Однако развитие мировой торговли и ускорение процессов международной торговли товарами требует максимального ускорения совершенства таможенного контроля, и таможенные органы оказываются в ситуации, когда необходимо ускорить проведение всех контрольных мероприятий без снижения их результативности. Решением данной проблемы стало развитие системы управления рисками (далее – СУР).

Применение СУР является важным инструментом по выявлению и предотвращению таможенных правонарушений и преступлений. СУР – это современная система таможенного администрирования, основанная на принципах выборочности таможенного контроля. СУР повышает качество принимаемых решений и эффективность использования материально-технических средств, имеющихся в распоряжении таможенных органов. Так в настоящее время выбор и применение форм таможенного контроля осуществляется должностными лицами таможенных органов на основании сведений, содержащихся в профиле риска. Постоянное изменение внешней среды требует проведения постоянного мониторинга за областями риска. Вот почему вопросы, связанные с совершенствованием применения СУР включаются в повестку дня заседаний коллегий и совещаний на разных уровнях системы таможенных органов.

Современная СУР функционирует с помощью автоматизированных программных средств, которые на основе алгоритмов в массиве данных о товарах, транспортных средствах, перемещаемых через таможенную границу и лицах, пересекающих таможенную границу выбирают поставки товаров с наибольшим уровнем риска. Информация об уровне, области риска и необходимых для прове-

дения мерах по их минимизации содержится в профиле риска. Профиль риска является электронным документом, определяющим параметры, согласно которым к определенному товару следует применить ту или иную форму таможенного контроля, например, таможенный осмотр или таможенный досмотр. Применение СУР сегодня основано на реализации принципа выборочности таможенного контроля. Это означает, что к товарам, в отношении которых не выявлено срабатывание профиля риска, будет применяться упрощенный контроль в документальной форме. Данный механизм позволяет минимизировать временные затраты и повысить эффективность таможенного контроля [1].

СУР базируется на существующих стандартах ISO в области риск-менеджмента, которые предполагают смещение акцента с функции по выявлению конкретного риска на деятельность по прогнозированию развития рискованной ситуации. Основываясь на данной методике и рекомендациях ВТАМО таможенные службы в разных странах мира создают в своей структуре национальные и региональные центры по мониторингу рискованной ситуации и оперативному управлению рисками [2].

Так, например, Национальное управление сбора данных и таможенных расследований таможенной службы Франции аккумулирует данные исключительно о возможных нарушениях в крупном размере, которые могут повлечь существенный ущерб национальной безопасности страны. Специалисты центра анализируют поступающую в режиме реального времени информацию и на ее основе выносят решения, обязательные для исполнения на местах. При этом источниками информации являются не только сами таможенные документы, но и сведения, полученные из открытых источников, сети Интернет, а также по международным каналам связи [3].

Принцип разделения данных на группы реализован в таможенных службах Нидерландов, США и Китая. В Нидерландах данные группируются по видам транспортного средства на границе, затем она проходит форматно-логический контроль и

разделяется на группы по уровню риска, который маркируется согласно цветовой шкале. Интеллектуальная самообучаемая система выделяет наиболее вероятные пути совершения различных правонарушений и ступеней, отслеживает и проверяет на оптимальность маршруты перевозок, выделяя подозрительные задержки на разных этапах цепи поставок. Персонал аналитических центров, исходя из имеющихся данных, выбирает оптимальную форму таможенного контроля, которую будут применять на местах. Реализация автоматизированной централизованной обработки информации снижает риски принятия неверных решений в условиях действия человеческого фактора.

Похожие технологии управления рисками сегодня реализуются в ФТС России. В 2016 году функции Упраздненного Управления рисками и оперативного контроля были переданы Аналитическому управлению. Приоритет аналитической деятельности в СУР ФТС России нашел свое отражение в создании внештатных Региональных центров оперативного мониторинга и управления рисками. Однако продолжает функционировать прежняя иерархия СУР, в которой создание профилей риска происходит согласно иерархии таможенных органов: целевые и зональные риски разрабатывают в структурных подразделениях таможни, региональные риски – в отделах РТУ, а общероссийские и правоохранительные – на уровне ФТС России. Возможно, центры решают оперативные правоохранительные задачи, однако не сформированы механизмы взаимодействия центров между собой. В таможенных службах стран ЕС, Китая и США подобные центры объединены неким единым органом, в котором аккумулируются данные и который принимает решения и издает ПР. Сотрудники таможенных органов не информированы о деятельности Региональных центров и об их полномочиях, поэтому не ясно, могут ли Региональные центры самостоятельно издавать профили риска, или в их сфере компетенции будет входить только разработка целевых методик (SQL запросов) для выявления рисков. Среди основных проблем взаимодействия таможенных органов в СУР важную роль играет длина цепочки согласований и утверждений проектов профилей. Какое место в данной системе займет институт региональных центров пока не ясно, так как реализация программы, определяющей новый порядок категорирования участников внешнеэкономической деятельности в рамках субъектно-ориентированного подхода, назначена на первую половину 2017 года. Сегодня СУР является основным инструментом реализации Продовольственного эмбарго и других мер защиты внутреннего рынка Российской Федерации. Переходный период в развитии СУР ФТС России дает возможность привести действующую систему в соответствие мировым стандартам, однако создает риски формирования дополнительной недостаточно эффективной структурной единицы таможенных органов РФ.

Для полномасштабного внедрения автоматических профилей риска необходимо развитие практики применения семантических индикаторов риска, под которыми понимаются значения, полученные по результатам семантического анализа текстовых полей объекта контроля. Семантические индикаторы выявляют возможные нарушения исходя из описания товара по декларации на товары, сопоставляя эту информацию с другими сведениями. Несмотря на то, что семантические индикаторы упоминаются в Приказе № 1000, их практическое применение пока затруднено ввиду отсутствия стандартизованного подхода к описанию товаров. В разных нормативных документах существуют

различные подходы к описанию товаров, часто они не соответствуют описаниям в ТН ВЭД ЕАЭС. Без применения семантических индикаторов не будет эффективно применяться автоматические профили риска по направлению классификации товаров и соблюдения запретов и ограничений, где требуется проведение анализа наименования и описания товаров. Сегодня данный анализ проводят должностные лица таможенных органов с использованием справочной информации и личного опыта, что делает решения субъективными. По мнению участников научно-практической конференции на тему «СУР в таможенном деле: тенденции и перспективы», прошедшей в Санкт-Петербурге в марте 2016 г. семантические индикаторы риска могут применяться в рамках контроля таможенной стоимости и контроля соблюдения законодательства в сфере защиты объектов интеллектуальной собственности [4].

Препятствием на пути применения СУР в рамках системы предварительного информирования также является отсутствие каких-либо санкций, которые можно было бы применять к участнику внешнеэкономической деятельности в случае выявления недостоверных сведений о товаре, заявленных при предварительном информировании. Поэтому необходимо разрабатывать специальные профили риска для проверки предварительной информации, так как в качестве мер по минимизации риска может быть использованы только запрос дополнительных документов и сведений и их проверка. При этом необходимо соблюсти баланс интересов, чтобы обилие проверочных мероприятий при предварительном информировании не стало причиной для отказа участников внешнеэкономической деятельности от применения данной таможенной операции.

Сегодня автоматический выпуск ДТ может быть реализован только при попадании участника внешнеэкономической деятельности в «зеленый сектор», так как в этом случае меры по минимизации риска в отношении подаваемых им деклараций на товары проводятся по принципу «контроль проводится в отношении каждой N-ной декларации на товары», где N зависит от степени надежности участника внешнеэкономической деятельности. Во всех остальных случаях автоматическая проверка декларации на товары на наличие рисков возможна только при условии широкого применения программных средств интеллектуального анализа уровня риска. Кроме того, требуется постоянное совершенствование программного обеспечения СУР, так как нарушения в работе автоматизированных систем таможенных органов могут привести к задержкам при принятии необходимых управленческих решений. Также необходимо поддерживать информационную безопасность, чтобы защитить от несанкционированного доступа сведения об областях и индикаторах риска [5].

Требуется корректировки и система показателей эффективности и результативности деятельности должностных лиц таможенных органов в СУР, так как в существующей системе заложены условия для невыполнения таможенными органами поставленных перед ними планов. Так, в 2016 г. в соответствии с методикой расчёта контрольного показателя № 9 «Результативность общероссийских профилей рисков» (приложение № 9 к приказу ФТС России от 21.12.2015 № 2615) для целей расчёта показателя использовался один из критериев, на основании которого необходимо осуществление корректировки таможенной стоимости товаров, в результате которой в отношении одного из товаров увеличилась сумма подлежащих уплате таможенных платежей (код Б2) не менее чем на 20 тысяч

рублей. Аналогичный критерий также используется при расчете эффективности показателей № 10, 11 по эффективности региональных, зональных и целевых профилей риска [5].

Исходя из методики расчета показатель № 9 направлен, в том числе, на концентрацию ресурсов на контроле товарных партий с признаками недостоверного заявления сведений о таможенной стоимости, сопряженными со значительными суммами неуплаченных таможенных платежей (не менее чем на 20 тысяч рублей хотя бы по одному товару при корректировке декларации на товары). Для оценки результатов деятельности таможенными органами используется индекс таможенной стоимости - цена за 1 килограмм, в долларах США, равная соотношению общей таможенной стоимости товара к общему весу нетто. Следует отметить, что индекс таможенной стоимости товаров, выпущенных в соответствии с таможенной процедурой «выпуск для внутреннего потребления» в таможенных органах неодинаков. Так, например, в Пулковской таможне в 2016 г. индекс таможенной стоимости составляет 116.3 долларов США на килограмм, что значительно выше значений индекса для товаров, выпущенных в других таможенных органах северо-запада (Балтийская таможня - 2.56 долларов на килограмм, Санкт-Петербургская - 3.93 долларов за килограмм). Таким образом, процент выявления признаков отклонения заявленной таможенной стоимости от стоимости идентичных / однородных товаров, выпущенных в других таможенных органах, в отличие от Пулковской таможни незначителен. При этом большое количество принимаемых решений о корректировке таможенной стоимости обусловлено отсутствием документального подтверждения структуры таможенной стоимости в части дополнительных начислений (транспортные, страховые расходы и пр.), обоснованности предоставления скидок [8].

Высокий индекс таможенной стоимости товаров в авиационных таможах обусловлен спецификой деятельности, связанной с высокой стоимостью воздушных перевозок, которые будут экономически выгодны для дорогостоящих товаров, перемещаемых сравнительно небольшими объемами товарных партий. Преобладание поставок с небольшим весом, что приводит к невысокому проценту корректировок таможенной стоимости товаров, в результате проведения которых сумма таможенных пошлин, налогов увеличилась не менее чем на 20 тысяч рублей хотя бы по одному товару в корректировке декларации, в общем количестве решений о корректировке таможенной стоимости товаров в отчетном периоде. Данные условия затрудняют

выполнение плановых показателей для авиационных таможен.

Так, например, в 2016 г. по декларациям на товары, выпущенным Пулковской таможней, средний вес нетто составляет 0.19 тонн на одну декларацию, тогда как по декларациям на товары, выпущенным Балтийской таможней, средний вес нетто на одну декларацию составляет 35.36 тонн. Таким образом, при увеличении индекса таможенной стоимости на 0.10 долларов на килограмм, увеличение таможенной стоимости в среднем составит 19 долларов в Пулковской таможне и 3 536 долларов в Балтийской таможне, соответственно, пропорционально увеличиваются и таможенные платежи. Таким образом, согласно действующей методике расчета показателя № 9 при расчете значения подпоказателя «Результативность мер по минимизации рисков» 62 товарные партии признаются неучтенными, так как не соответствуют критерию минимальной суммы корректировки таможенной стоимости по одному товару. В случае исключения данного критерия для авиационных таможен (особенность в высоком уровне индекса таможенной стоимости товаров и преобладанием поставок с небольшим весом) значение показателя увеличилось бы примерно на 4 %, что соответствовало бы контрольному значению [8].

В рамках исследования, были проанализированы особенности организационного процесса по управлению рисками на разных уровнях ФТС России. Развитие СУР в условиях ускорения сроков выпуска товаров сегодня базируется на применении передовых информационных таможенных технологий с целью минимизации человеческого фактора. Однако внедрение программных средств интеллектуальной оценки рисков в среднесрочной перспективе возможно только в рамках пилотных зон. Поэтому важным фактором развития СУР остается совершенствование нормативно-правовой базы в части упрощения взаимодействия между всеми субъектами управления СУР и четкого разграничения компетенций, а также повышение числа квалифицированных специалистов в функциональных подразделениях таможенных органов, способных проводить аналитическую деятельность для формирования проектов профилей риска разного уровня применения от целевых профилей риска до общероссийских профилей риска. Развитие системы Региональных центров оперативного мониторинга и управления рисками и совершенствование программных средств помогут СУР быстрее адаптироваться к изменениям внешней среды и эффективно противодействовать всем глобальным вызовам для обеспечения национальной безопасности страны.

Библиографический список

1. WCO Customs Risk Management Compendium. Выпуск 1. [Официальное издание]. - Брюссель; 2016. - 54 с.
2. Рамочные стандарты безопасности и облегчения мировой торговли Всемирной Таможенной Организации: офиц. перевод. - Азербайджан.; 2012. - 31 с.
3. Data analysis: seizing opportunities for effective border management. By Dr. Kunio Mikurita, Secretary General, World Customs Organization. WCO news, Выпуск 82, февраль 2017. [Официальное издание]. - Брюссель, 2017. - с. 6-9
4. Приказ Федеральной таможенной службы России от 20.05.2016 №1000 «Об утверждении «Инструкции о действиях должностных лиц таможенных органов при реализации системы управления рисками»».
5. Приказ Федеральной таможенной службы России от 02.12.2016 № 2270 «О показателях результативности деятельности, показателях эффективности деятельности и индикативных показателях Региональных таможенных управлений и таможен, непосредственно подчиненных ФТС на 2017 г.»
6. Приказ Федеральной таможенной службы России от 18.07.2014 № 1385 «О решении коллегии ФТС России от 29.05. 2014 «О современном состоянии и перспективах развития системы управления рисками в таможенных органах Российской Федерации»».
7. Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2012 № 2575-р «О Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года».
8. Данные ведомственной таможенной статистики за 2015-2017 гг.

References

1. WCO Customs Risk Management Compendium. Vypusk 1. [Oficial'noe Izdanie]. - Bryussel'; 2016. - 54 s.
2. Ramochnye standarty bezopasnosti i oblegcheniya mirovoj trgovli Vsemirnoj Tamozhennoj Organizacii: ofic. perevod. - Azerbajdzhan, 2012. - 31 s.
3. Data analysis: seizing opportunities for effective border management. By Dr. Kunio Mikuria, Secretary General, World Customs Organization. WCO news, Vypusk 82, fevral' 2017. [Oficial'noe Izdanie]. - Bryussel'; 2017. - s. 6-9
4. Prikaz Federal'noj tamozhennoj sluzhby Rossii ot 20.05.2016 №1000 «Ob utverzhenii «Instrukcii o dejstviyah dolzhnostnyh lic tamozhennyh organov pri realizacii sistemy upravleniya riskami».
5. Prikaz Federal'noj tamozhennoj sluzhby Rossii ot 02.12.2016 № 2270 «O pokazatelyah rezul'tativnosti deyatel'nosti, pokazatelyah ehffektivnosti deyatel'nosti i indikativnyh pokazatelyah Regional'nyh tamozhennyh upravlenij i tamozhen, neposredstvenno podchinennyh FTS na 2017 g.»
6. Prikaz Federal'noj tamozhennoj sluzhby Rossii ot 18.07.2014 № 1385 «O reshenii kollegii FTS Rossii ot 29.05.2014 «O sovremennom sostoyanii i perspektivah razvitiya sistemy upravleniya riskami v tamozhennyh organah Rossijskoj Federacii».
7. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 28.12.2012 № 2875-r «O Strategii razvitiya tamozhennoj sluzhby Rossijskoj Federacii do 2020 goda».
8. Dannye vedomstvennoj tamozhennoj statistiki za 2015-2017 gg.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА, ВЫРАЖЕННАЯ ЧЕРЕЗ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ РФ

Новикова А.И., аспирант, Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Митюшина И.Л., аспирант, Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Аннотация: Отсутствие единого подхода к определению достаточности капитала и риск-ориентированной концепции к расчету показателей достаточности капитала у хозяйствующих субъектов РФ создает определенные трудности для пользователей при оценке финансовой устойчивости компании. Развитие и установление риск-ориентированной концепции при оценке достаточности, исходя из определения рисков для компаний нефинансового сектора, позволит наиболее точно определить достаточность капитала, исходя из ее экономической сущности.

Ключевые слова: достаточность капитала, собственные средства финансовых и нефинансовых компаний, финансовые и нефинансовые риски, финансовая устойчивость.

Abstract: There is not unified approach to determine capital adequacy and the risk-based level of the capital adequacy for entities in Russia. In this case, users could not get enough information about financial stability of entity. Development and set-up risk-based approach for capital adequacy valuation allow determining level of the capital adequacy for non-financial companies in accordance with their economic nature and risk-based.

Keywords: adequacy of capital, own funds of financial and non-financial companies, financial risks, financial stability.

Наличие развитой и устойчивой экономики является необходимым условием конкурентоспособности Российской Федерации. В соответствии с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» одной из целей государственной политики является создание предпосылок для поддержания высоких темпов роста экономики. В связи с чем государство, учитывая значительную роль хозяйствующих субъектов в обеспечении роста и стабильности экономики, требует от компаний установления и поддержания необходимой величины собственных средств.

На этом фоне, важное значение имеет термин достаточность капитала хозяйствующего субъекта и определение его экономической сущности. Анализ научной литературы позволил выявить несколько подходов, которые отражают сущность достаточности. Так, в ряде случаев достаточность определяется как способность хозяйствующего субъекта производить расходы на собственную деятельность и компенсировать убытки, возникающие в ее процессе, исключительно за счет собственных средств (капитала). При этом выполнение таких функций как покрытие издержек, компенсация текущих потерь, возможность предоставления новых услуг, соблюдение нормативных значений, соответствие величины капитала объему операций хозяйствующего субъекта наиболее полно определяют сущность достаточности.

Более узкая характеристика достаточности капитала определяет ее как степень надежность предприятия, которая обеспечивается через выполнение таких функций предприятия как страховая и регулирующая.

В работах некоторых ученых отмечается также, что достаточность капитала — это показатель, который оценивает эффективность капитала. В связи с чем целесообразно выделить нормативную функцию достаточности, связанную исключительно с соблюдением требования законодательства по соблюдению установленной величины капитала.

Большинство отечественных ученых, занимающихся проблемами, связанными с оценкой достаточности капитала, придерживаются мнения, что достаточность отражает устойчивость банка, его надежность, степень его подверженности риску, позволяет дать общую оценку банку. Следует подчеркнуть, что в представленной позиции достаточность капитала указывает на предельную сумму

операционных рисков и чрезвычайных расходов того или иного рода, которые может понести банк без ущерба для интересов вкладчиков и прочих кредиторов[5].

Встречается также более расширенное определение достаточности капитала, под которым подразумевается такой ее уровень, который необходим для обеспечения бесперебойного функционирования компании и поддержания ее платежеспособности и финансовой устойчивости, наращивания темпов экономического роста и для решения его стратегических задач (развития и расширения бизнеса, увеличения показателя чистой прибыли, предполагаемых в будущем слияний, а также выхода на новые виды бизнеса и т.д.) [1].

Обобщая изученные характеристики понятия достаточности капитала, которые существуют в современной литературе, можно сделать вывод, что достаточность капитала — это понятие, которое характеризует способность компании обеспечивать выполнение требований законодательства к величине собственных средств, что реализуется посредством нормативной и контрольной функции, удовлетворять требования третьих лиц в т. ч. инвесторов и акционеров, посредством реализации инвестиционной функции, гарантировать непрерывность и эффективность деятельности коммерческого банка через реализацию оперативной и регулирующей функции, поглощать негативные последствия деятельности за счет защитной и резервной функции.

Данное определение сформулировано за счет ряда выявленных функций, лежащих в основе определения сущности достаточности капитала, к которым относятся оперативная, защитная, регулирующая, оборотная, контрольная, резервная, инвестиционная и нормативная. Помимо данного определения достаточности капитала целесообразно отметить тот факт, что достаточность, в виде показателя, является ведущим компонентом системы оценки эффективности хозяйствующего субъекта и позволяет определить вероятность возникновения так называемых рисков достаточности капитала, которые включают в себя следующие подвиды: риск необеспечения минимальной величины капитала, риск невыполнения, установленных нормативов достаточности, риск нерационального соотношения между компонентами капитала, риск неправильного подсчета размера капитала.

Анализ ряда определений достаточности позволил сделать вывод, что расчет показателя имеет

также дифференцированный характер, который зависит от вида и специфики деятельности компании. Обращаясь к деятельности компаний финансового сектора были выделены такие категории компаний как банковские, страховые и управляющие и выявлены особенности

Эволюция подхода банковских организаций к определению уровня достаточности капитала показала, что первой концепцией на капитал был взгляд крайне упрощенный, подразумевающий то, что роль капитала сводится к исключительной функции обеспечивать возврат обязательств банка, что было

обусловлено упрощенной банковской системой и отсутствием сложным, комплексным операций. Современный подход к капиталу строится на том, что капитал должен быть достаточным настолько, что способен покрывать все возникающие перед банком существенные риски [4]. Наглядно подходы к достаточности капитала банка представлены на рисунке 1. Данный подход нашел свое отражение в международных Базельских соглашениях, которые предписывают порядок расчета компонентов риска и необходимый уровень капитала, который должен поглощать данные риски.

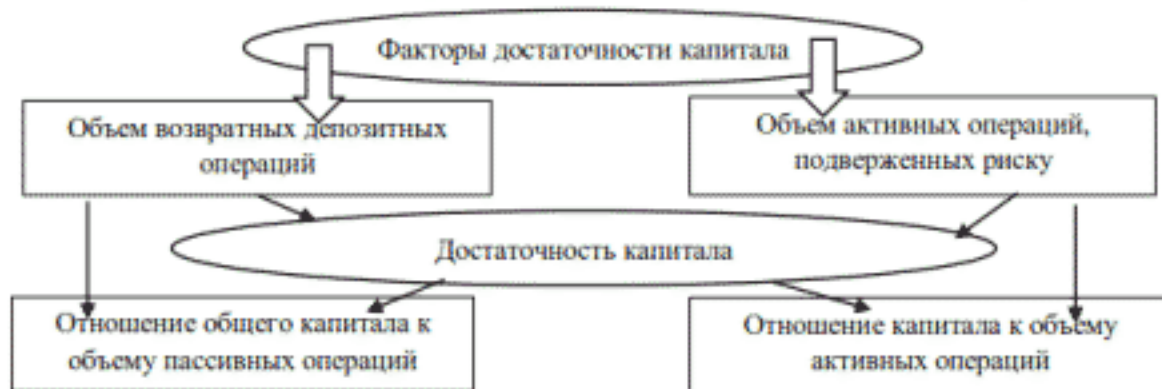


Рисунок 1 - Концепции достаточности капитала в коммерческих банках

Страховые компании рассматривают достаточность капитала с двух позиций: рассчитывая отношение собственных средств к величине страховых резервов по договорам страхования в целях определения страховой деятельности на достаточном уровне и в целях поддержания оптимальной структуры капитала, которые регламентированы требованиями международной директивы Solvency. [2] Таким образом, общий подход к определению достаточности сводится к анализу пассивной части, которая подлежит возврату клиентам страховой компании.

Управляющие компании и специализированные депозитарии при определении достаточности капитала опираются на значения соотношения между величиной собственных средств и объемом обслуживаемых активов, переданных в доверительное управление. [3]

Анализ подходов компаний нефинансового сектора к определению достаточности показал, что нет выработанных подходов к оценке данного показателя деятельности компаний, который бы дифференцировался в зависимости от отраслевой принадлежности компании. Так, если каждая из отраслей финансового сектора предусматривает свой специфический расчет и оценку достаточности капитала, то на уровне реального сектора не выявлено специфических нормативных требований для конкретной отрасли.

Для отраслей реального сектора имеется унифицированный подход к расчету достаточности капитала, который представлен отношением разности между собственным капиталом и внеоборотными активами к оборотным активами. Таким образом под достаточностью компаний реального сектора подразумевается, что капитал должен полностью покрывать величину внеоборотных активов компании и определенную часть оборотных активов. При этом необходимо отметить, что для ряда компаний производственного сектора существенной величиной является сумма внеоборотных активов, ввиду того, что для ведения основной деятельности компаниям данной отрасли требуется значительное количество основных фондов, таким образом уменьшенная доля

капитала на данную величину будет давать значительный меньший показатель достаточности нежели у компаний реального сектора другой отрасли экономики.

В результате чего, обобщение подходов к достаточности капитала между компаниями финансового и нефинансового сектора можно сделать вывод о том, что наиболее совершенная система оценки данного показателя выработана в отношении компаний финансового сектора. Например, в отношении компаний банковского сектора учитываются особенности отрасли с позиции рисков, присущих банковским компаниям: рыночный, операционный, кредитный, подразумевая под кредитным риском ключевой риск по отрасли.

Страховые и управляющие компании при расчете достаточности капитала учитывают активы, полученные в управлении и страховые резервы, имеющиеся в наличии у компаний.

При этом существует точка зрения, что расчет показателя достаточности целесообразно производить только для значимых для государства компаний финансового сектора, в связи с чем обособленных показателей для компаний реального сектора не выделено.

Анализ структуры ВВП в разрезе отраслей на рисунке 2 показал, что существенную долю в экономике РФ занимают такие отрасли как нефтеперерабатывающий сектор и добыча полезных ископаемых, торговля и арендный бизнес. Суммарно отдельно рассмотренные выше отрасли занимают в доле ВВП РФ около 56 %, что говорит о существенном влиянии от деятельности данных компаний на экономику РФ, при том, что ВВП от деятельности компаний финансового сектора занимают 4,5 %. Таким образом, исходя из концепции, описанной выше, в соответствии с которой каждая существенная отрасль требует отдельного подхода к расчету достаточности, аналогично компаниям финансового сектора. Так как в сущности достаточности каждой компании лежит понятие ключевого риска, при реализации которого у хозяйствующего предприятия будет возможность его покрыть за счет собственных средств (капитала).

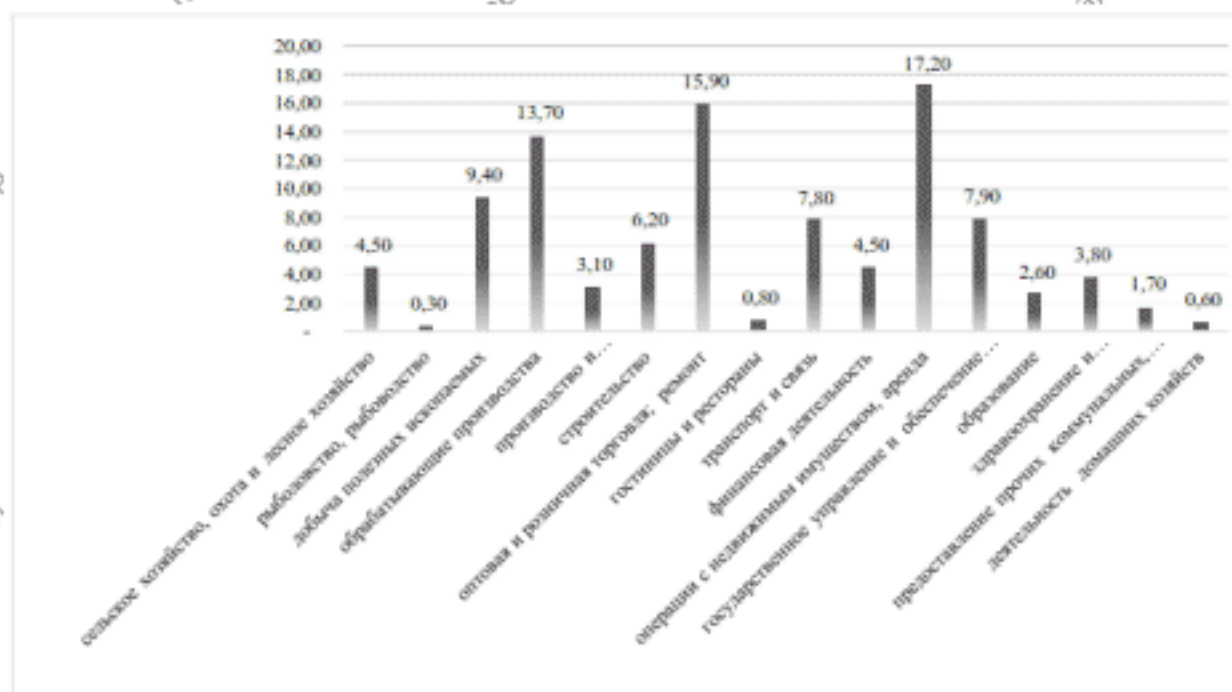


Рисунок 2 Структура ВВП в разрезе отраслей экономики РФ

В связи с чем идентифицирована необходимость корректировки подхода к определению достаточности капитала у компаний реального сектора, исходя из величины активов, подверженных риску, что позволит наиболее справедливо оценить достаточ-

ность капитала. Исходя из этого, предложены следующие этапы определения достаточности исходя из концепции отношения собственных средств к активам, взвешенным по уровню риска, на рисунке 3:

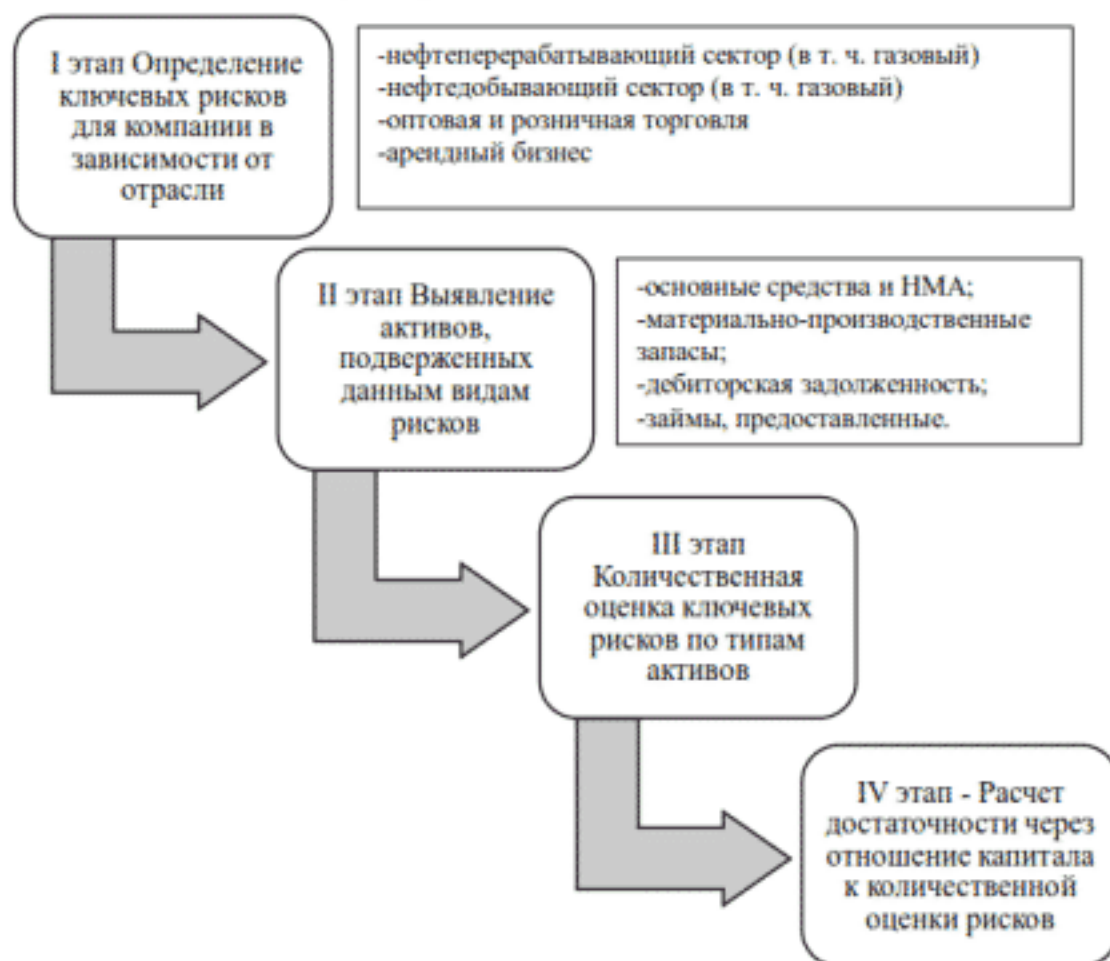


Рисунок 3 - Этапы определения достаточности в компаниях реального сектора

Изучение годовых отчетов компаний обозначенных отраслей позволило выявить типовые виды рисков, которые присущие каждой из рассмотренных отраслей и представлены в Таблице 1. Необходимо отметить, что фундаментальные типы рисков, к которым относятся такие их виды как стратегический, страновой, правовой риск в большей степени

присущи всем компаниям реального сектора. При этом отдельные виды операционных, рыночных и кредитных рисков зависят от специфики деятельности каждого сектора и структуры их активов, которые потенциально могут содержать в себе тот или иной вид риска.

Таблица 1 - Типовые риски, характерные для каждой отрасли

Отрасль	Виды рисков
Нефтеперерабатывающий сектор (в т. ч. газовый)	Стратегические и страновые риски: — риски, связанные с развитием мировой экономики; — риски, связанные с деятельностью на европейском рынке; — политический риск;
Нефтедобывающий сектор (в т. ч. газовый)	— риски, связанные с транзитом природного газа; — риски государственного регулирования газовой отрасли; — риски, связанные с развитием производства газа из нетрадиционных источников; — риски, связанные с развитием возобновляемых источников энергии. Риски таможенного, валютного и налогового регулирования: — риски изменения режима валютного регулирования и налогового законодательства; — риски, связанные с изменениями правил таможенного контроля и уплаты пошлин. Финансовые риски: — риски изменения валютных курсов, процентных ставок и темпов инфляции; — кредитные риски и риски обеспечения ликвидности. Рыночные риски: — риски, связанные с деятельностью (риски приостановления лицензий, риски роста затрат, риски эксплуатации производственных объектов, риски оценки запасов углеводородов и нефти, риски загрязнения окружающей среды)
Оптовая и розничная торговля	Стратегические риски: — отсутствие четкой стратегии развития; — риск изменения общей экономической ситуации; — риск привлечения неквалифицированных кадров; — риск нарушений правил охраны труда и техники безопасности.
Арендный бизнес	Операционные риски: — риски, связанные с деятельностью (риски роста затрат, риски эксплуатации производственных объектов); — риски неэффективности ИТ-систем; — риск потери клиентской базы. Правовые риски: — риски возникновения судебных исков; — риски приостановления лицензий; — риски изменения режима валютного и таможенного регулирования и налогового законодательства. Финансовые риски: — риски отсутствия возможности привлечь краткосрочное и долгосрочное финансирование; — риски колебания процентных ставок и курсов валют; — кредитные риски, связанные с невозможностью выполнить обязательства сторонами финансовых сделок; — риск невозможности снижения негативных финансовых последствий.

Анализ структуры активов для выделенных отраслей позволил выделить следующие группы акти-

вов для оценки рисков в целях расчета достаточности капитала в Таблице 2:

Таблица 2 - Активы, подверженные рискам, для рассмотренных отраслей

Отрасль	Виды рисков	Негативные факторы риска
Нефтеперерабатывающий сектор (в т. ч. газовый)	— основные средства	— признаки обесценения объектов основных средств и НМА;
Нефтедобывающий сектор (в т. ч. газовый)	— нематериальные активы — материально-производственные запасы	— признаки обесценения объектов МПЗ
Оптовая и розничная торговля	— основные средства — материально-производственные запасы — дебиторская задолженность по торговой деятельности	— признаки обесценения объектов основных средств и НМА; — признаки обесценения объектов МПЗ; — ухудшение качества обслуживания дебиторской задолженности.
Арендный бизнес	— основные средства — дебиторская задолженность по основной деятельности	— признаки обесценения объектов основных средств и НМА; — ухудшение качества обслуживания дебиторской задолженности.

Финальными этапами при определении достаточности капитала для ключевых отраслей реального сектора является количественная оценка величины рисков в разрезе существенных активов, подтвержденных рискам, и расчет показателя достаточности, как соотношение капитала к количественной оценке рисков.

Предполагается, что данная концепция позволит развивать подходы к оценке достаточности капита-

ла и более точно определить ее величину для компаний нефинансового сектора. Унифицированный подход и риск- стратегия расчета достаточности капитала позволят при анализе эффективности деятельности компании со стороны внешних пользователей сложить достоверное мнение о качестве капитала и способностях компаний продолжать свою деятельность.

Библиографический список

1. Марсагишвили, Т.Г. Достаточность капитала компаний как фактор стратегического развития [Текст] / Финансы и кредит. - 2015-12(133) - С.83- 86
2. Хрусталева, Н.Е., Грищенко, Ю.И. Оценка уровня капитализации страховых компаний // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 12 [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2015/12/62017> (дата обращения: 02.06.2017).
3. Постановление Правительства РФ от 27.12.2004 N 853 (ред. от 29.08.2011) «О порядке поддержания достаточности собственных средств (капитала) управляющей компании и специализированного депозитария относительно объема обслуживаемых активов» [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_50922/ (дата обращения: 02.06.2017).
4. Инструкция Банка России от 3 декабря 2012 г. N 139-И "Об обязательных нормативах банков" (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://base.garant.ru/70286876/2/> (дата обращения: 02.06.2017)
5. Бородин, А. Ю. Регулирование собственного капитала коммерческого банка: история развития и современные тенденции /Бородин А.Ю./ Молодой ученый. — 2010. — №6. — С. 133-139.

References

1. Marsagishvili, T.G. Dostatochnost' kapitala kompanij kak faktor strategicheskogo razvitiya [Tekst] / Finansy i kredit. - 2015-12(133) - S.83- 86
2. Hrustaleva, N.E., Grishchenko, YU.I. Ocenka urovnya kapitalizacii strahovyh kompanij // Sovremennye nauchnye issledovaniya i innovacii. 2015. № 12 [Elektronnyj resurs] Rezhim dostupa: <http://web.snauka.ru/issues/2015/12/62017> (data obrashcheniya: 02.06.2017).
3. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 27.12.2004 N 853 (red. ot 29.08.2011) «O porjadke podderzhanija dostatochnosti sobstvennyh sredstv (kapitala) upravlyayushchej kompanii i specializirovannogo depozitariya otnositel'no ob'ema obsluzhivaemyh aktivov» [Elektronnyj resurs] Rezhim dostupa: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_50922/ (data obrashcheniya: 02.06.2017).
4. Instrukciya Banka Rossii ot 3 dekabrja 2012 g. N 139-I "Ob obyazatel'nyh normativah bankov" (s izmeneniyami i dopolneniyami) [Elektronnyj resurs] Rezhim dostupa: <http://base.garant.ru/70286876/2/> (data obrashcheniya: 02.06.2017)
5. Borodin, A. YU. Regulirovanie sobstvennogo kapitala kommercheskogo banka: Istoriya razvitiya i sovremennye tendencii /Borodin A.YU./ Molodoj uchenyj. — 2010. — №6. — S. 133-139.

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Нурия О.А., аспирант, Тюменский государственный университет

Аннотация: В статье проведено исследование сущности и структуры финансового потенциала хозяйствующего субъекта. Систематизированы научно-методические подходы к формированию финансового потенциала, определены факторы, влияющие на данные процессы. Установлено, что в современных условиях глобализации, повышенной волатильности глобальных финансовых рынков и высокой вероятностью возникновения кризисных ситуаций для эффективного развития финансового потенциала необходимо вводить в систему корпоративного управления финансами риск-ориентированный подход. Предложено расширение теоретической сущности финансового потенциала за счет включения в его состав элементов управления рисками.

Ключевые слова: финансовые возможности, эффективность, принятие финансовых решений, финансовые отношения, нестабильность, кризис, риск

Abstract: In the article, the essence and structure of the financial potential of the economic entity was studied. The methodological approaches to the formation of the financial potential are systematized, the factors influencing these processes are determined. It is established that in the modern conditions of globalization, increased volatility of global financial markets and a high probability of crisis situations for effective development of financial potential, it is necessary to introduce a risk-oriented approach into the corporate financial management system. The expansion of the theoretical essence of the financial potential is proposed due to the inclusion of risk management elements in its structure.

Keywords: financial opportunities, efficiency, financial decision-making, financial relations, instability, crisis, risk.

Экономическое развитие любого хозяйствующего субъекта в рыночных условиях обусловлено его финансовой устойчивостью и обеспеченностью необходимыми финансовыми ресурсами. В этой связи важным аспектом для субъектов хозяйствования является повышение финансовой самодостаточности за счет полноценного использования имеющихся финансовых возможностей, составляющих их финансовый потенциал.

Вопросы формирования финансового потенциала уже давно являются предметом научных дискуссий отечественных ученых. Сегодня различные аспекты этой проблемы рассматриваются в работах А.И. Бородина¹, С.В. Зенченко², Э.А. Исаева³, В. Ю. Катасонова⁴, В.В. Ковалева, О.Н. Волкова⁵, Н.А. Колесниковой⁶, О.А. Кузнецовой, И.А. Ишеевой, Ю.В. Дворниковой и многих других. Основное внимание в их исследованиях уделяется вопросам формирования, распределения и использования финансовых ресурсов на уровне государства, региона, предприятия. Вместе с тем остается значительная часть вопросов, которые недостаточно исследованы или носят дискуссионный характер. В частности, отсутствует единая точка зрения относительно методических положений определения финансового потенциала как элемента совокупного экономического потенциала.

Систематизация и обобщение теоретических взглядов на сущность категории «финансовый потенциал» позволила выделить три подхода. Представители первого, наиболее общего, подхода рассматривают эту категорию с точки зрения ее состава. О.А. Кузнецова, И.А. Ишеева, Ю.В. Дворникова определяют финансовый потенциал предприятия, как объем финансовых ресурсов. Некоторые авторы более подробно характеризуют состав этих ресурсов.

Т.Г. Шешукова, Е.В. Колесень⁸ выделяют собственные и заемные финансовые ресурсы. Более конкретизированное определение финансового потенциала дает Т.А. Атаева⁹, характеризуя его как объем финансовых ресурсов, которые подразделяются на уставной, добавочный и резервный капитал; целевое финансирование; фонды, оборотные активы и т.д. Данное определение не содержит исчерпывающего списка финансовых ресурсов и, кроме того, упоминает оборотные активы, которые относятся к экономическим ресурсам и характеризуют главным образом производственный потенциал предприятия, а не финансовый.

Недостатком данного подхода является рассмотрение финансового потенциала как объема финансовых ресурсов, другими словами, уравнивания этих двух категорий. По нашему мнению, включая в себя финансовые ресурсы и возможности их использования для достижения конкретных целей, финансовый потенциал является гораздо более широким понятием и включает также возможность их эффективного размещения (инвестиционный аспект).

Сторонники второго подхода (С.П. Сазонов, Ю.В. Гапоненко, К.Д. Вайсбейн¹⁰) определяют финансовый потенциал как отношения, направленные на достижение максимального финансового результата, т.е. есть высокоэффективную и прибыльную деятельность хозяйствующего субъекта. Данный подход несколько растворяет границы финансового потенциала, приближаясь к промышленному потенциалу, поскольку прибыльность предприятия обеспечивается за счет эффективного использования различных компонентов совокупного экономического потенциала, при этом следует согласиться с тем, что вклад финансового потенциала в достижение поставленной цели может быть определяющим. Поэтому, если финансовый потенциал рассматривается как отношения, направленные на обеспечение рентабельности предпринимательской деятельности, необходимо качественно формировать источник обеспечения - посредством эффективного использования финансовых ресурсов предприятия.

Мнения ученых о цели использования финансовых ресурсов предприятия при рассмотрении финансового потенциала также различаются. Исходя из определения потенциала, В.В. Ковалев, О.Н. Волков¹¹ рассматривают финансовый потенциал в контексте направлений его размещения для достижения заявленных целей предприятия, в свою очередь, целью предпринимательской деятельности является максимизация ее рыночной стоимости. Поэтому стратегическая цель использования финансового потенциала – это максимизация рыночной стоимости предприятия за счет использования доступных и мобилизованных финансовых ресурсов. При этом не следует забывать, что на разных этапах своего существования хозяйствующий субъект может устанавливать различные тактические цели, которые должны быть обеспечены финансовым потенциалом.

Таким образом, принимая во внимание отдельные недостатки указанных выше подходов к определению сущности финансового потенциала, мы

считаем, что наиболее полно описывают различные аспекты сущности финансового капитала Э.А. Исаев и В.Ю. Катасонов, согласно позиции которых, финансовый потенциал - это количество финансовых ресурсов предприятия, возможности их мобилизации, эффективного распределения и использования для достижения целей предприятия.

Основной целью предприятия, обеспечивающей достижение стратегической цели, является поддержание или восстановление платежеспособности в зависимости от текущей финансовой ситуации предприятия. Это обусловлено тем, что неплатежеспособность предприятия способствует нарушению отношений с подрядчиками, потере рыночной позиции, сокращению возможностей для участия трудовых, финансовых и производственных ресурсов, которые без соответствующего инструментария по нивелированию рисков могут привести к банкротству и ликвидации хозяйствующего субъекта.

Учитывая существенное влияние, оказываемое состоянием мировой экономической системы на деятельность субъектов хозяйствования, предлагаем расширить определение финансового потенциала путем включения в его состав такого элемента, как управление рисками, вытекающего из основной цели его использования и заключающейся в обеспечении платежеспособности хозяйствующих субъектов.

Таким образом, финансовый потенциал можно рассматривать как понятие, которое представляет собой объем финансовых ресурсов предприятия (собственный и заемный капитал), способности хозяйствующих субъектов управлять ими, возможности мобилизации финансовых ресурсов, их эффективного распределения и размещения (инвестиционный аспект) для предотвращения и преодоления несостоятельности и неплатежеспособности предприятий, повышения эффективности и конкурентоспособности. В этом случае финансовый потенциал будет выступать в качестве основополагающего фактора обеспечения финансовой стабильности

хозяйствующих субъектов. Вследствие этого целью использования финансового потенциала, как составляющей совокупного экономического потенциала предприятия является предотвращение и преодоление кризисных ситуаций и несостоятельности хозяйствующих субъектов.

Можно выделить следующие особенности, присущие финансовому потенциалу:

- финансовый потенциал - это способность хозяйствующего субъекта формировать ресурсную базу с целью обеспечения производственно-экономической деятельности;
- финансовый потенциал - это сочетание имеющихся в распоряжении хозяйствующего субъекта финансовых и денежных ресурсов, необходимых для поддержания финансовой устойчивости;
- финансовый потенциал - это результат финансово-экономических отношений хозяйствующего субъекта с государством, гражданами и другими субъектами экономики;
- финансовый потенциал - это резервы, позволяющие обеспечивать защиту хозяйствующего субъекта от воздействия факторов неопределенности и риска.

Следовательно, для эффективного формирования и развития финансового потенциала, как элемента совокупного экономического потенциала, система управления им должна включать в себя: анализ имеющихся в распоряжении финансовых ресурсов; определение потребностей в них; эффективное формирование финансовых потоков; мониторинг показателей (рентабельность, ликвидность, оборачиваемость ресурсов и пр.), характеризующих использование финансового потенциала, а также выявление угроз и рисков, способствующих снижению устойчивости и платежеспособности хозяйствующих субъектов.

Обобщая вышеизложенное можно сказать, что состояние финансового потенциала хозяйствующего субъекта напрямую зависит от выбранной предприятием стратегии управления его финансами.

¹ Бородин А.И. Концепция механизма управления финансовым потенциалом предприятия // Вестн. Том. гос. ун-та. 2015. №391 С.171-175.

² Зенченко С.В. Финансовый потенциал региона: методы и модели оценки: монография / С.В. Зенченко. - Ставрополь: СевКавГТУ, 2008.

³ Исаев Э.А. Финансовый потенциал крупного экономического региона (концепция формирования и регулирования). - М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2007. - 206 с.

⁴ Катасонов В.Ю. Инвестиционный потенциал экономики: механизмы формирования и использования / В. Ю. Катасонов. - М.: Анкил, 2005. - 325 с.

⁵ Ковалев В.В., Волков О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М.: ПБОЮЛ, 2011. - 424 с.

⁶ Колесникова Н.А. Финансовый и имущественный потенциал региона: опыт регионального менеджмента. - М.: Финансы и статистика, 2000. - 240 с.

⁷ Кузнецова О.А., Ишеева И.А., Дворникова Ю.В. Оценка непрерывности деятельности организации на основе расчёта экономического потенциала // Концепт. 2014. №514 С.11-15.

⁸ Шешукова Т.Г., Колесень Е.В. Оценка финансового потенциала инновационных предприятий и групп компаний с применением многокритериальной оптимизации // Вестник ЛГУ. Серия: Экономика. 2012. №5 С.39-49.

⁹ Атаева Т.А. Проблемы и перспективы создания финансового потенциала региона // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2015. №8 С.185-187.

¹⁰ Сазонов С.П., Гапоненко Ю.В., Вайсбейн К.Д. Финансовый потенциал региона как составляющая экономического потенциала и аспекты, определяющие его эффективность // Вестник ВолГУ. Серия 10: Инновационная деятельность. 2014. №2 С.15-21.

¹¹ Ковалев В.В., Волков О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М.: ПБОЮЛ, 2011. - 424 с.

Библиографический список

1. Атаева Т.А. Проблемы и перспективы создания финансового потенциала региона // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2015. №8 С.185-187.
2. Бородин А.И. Концепция механизма управления финансовым потенциалом предприятия // Вестн. Том. гос. ун-та. 2015. №391 С.171-175.
3. Зенченко С.В. Финансовый потенциал региона: методы и модели оценки: монография / С.В. Зенченко. - Ставрополь: СевКавГТУ, 2008.
4. Исаев Э.А. Финансовый потенциал крупного экономического региона (концепция формирования и регулирования). - М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2007. - 206 с.
5. Катасонов В.Ю. Инвестиционный потенциал экономики: механизмы формирования и использования / В. Ю. Катасонов. - М.: Анкил, 2005. - 325 с.

6. Ковалев В.В., Волков О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ПБОЮЛ, 2011. – 424 с.
7. Колесникова Н.А. Финансовый и имущественный потенциал региона: опыт регионального менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 240 с.
8. Кузнецова О.А., Ишеева И.А., Дворникова Ю.В. Оценка непрерывности деятельности организации на основе расчёта экономического потенциала // Концепт. 2014. №14 С.11-15.
9. Сазонов С.П., Гапоненко Ю.В., Вайсбейн К.Д. Финансовый потенциал региона как составляющая экономического потенциала и аспекты, определяющие его эффективность // Вестник ВолГУ. Серия 10: Инновационная деятельность. 2014. №2 С.15-21.
10. Шешукова Т.Г., Колесень Е.В. Оценка финансового потенциала инновационных предприятий и групп компаний с применением многокритериальной оптимизации // Вестник ПГУ. Серия: Экономика. 2012. №3 С.39-49.

References

1. Ataeva T.A. Problemy i perspektivy sozdaniya finansovogo potentsiala regiona // Gumanitarnye, social'no-ehkonomicheskie i obshchestvennye nauki. 2015. №8 С.185-187.
2. Borodin A.I. Konceptiya mekhanizma upravleniya finansovym potentsialom predpriyatiya // Vestn. Tom. gos. un-ta. 2015. №391 С.171-175.
3. Zenchenko S.V. Finansovyy potentsial regiona: metody i modeli ocenki: monografiya / S.V. Zenchenko. – Stavropol': SevKavGU, 2008.
4. Isaev E.H.A. Finansovyy potentsial krupnogo ehkonomicheskogo regiona (konceptiya formirovaniya i regulirovaniya). – М.: ЗАО Izd-vo «Ehkonomika», 2007. – 206 с.
5. Katasonov V.YU. Investitsionnyy potentsial ehkonomiki: mekhanizmy formirovaniya i ispol'zovaniya / V. YU. Katasonov. – М. : Ankil, 2005. – 325 с.
6. Koval'ev V.V., Volkov O.N. Analiz hozyajstvennoj deyatel'nosti predpriyatiya. – М.: ПБОЮЛ, 2011. – 424 с.
7. Kolesnikova N.A. Finansovyy i imushchestvennyy potentsial regiona: opyt regional'nogo menedzhmenta. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 240 с.
8. Kuznesova O.A., Isheeva I.A., Dvornikova YU.V. Ocenka nepreryvosti deyatel'nosti organizatsii na osnove raschyota ehkonomicheskogo potentsiala // Koncept. 2014. №14 С.11-15.
9. Sazonov S.P., Gaponenko YU.V., Vajsbejn K.D. Finansovyy potentsial regiona kak sostavlyayushchaya ehkonomicheskogo potentsiala i aspekty, opredelyayushchie ego ehffektivnost' // Vestnik VolGU. Seriya 10: Innovatsionnaya deyatel'nost'. 2014. №2 С.15-21.
10. Sheshukova T.G., Kolesen' E.V. Ocenka finansovogo potentsiala innovatsionnykh predpriyatij i grupp kompaniy s primeneniem mnogokriterial'noj optimizatsii // Vestnik PGU. Seriya: Ehkonomika. 2012. №3 С.39-49.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСУРСА РАБОТОСПОСОБНОСТИ КОНСТРУКЦИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ ПРИ ПОМОЩИ ПАРАМЕТРИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ ПОЛЗУЧЕСТИ

Прижукова Е.Л., доцент, Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет

Прижуков Н.Ф., Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет

Аннотация: В статье предлагается использовать для сертификации материалов феноменологические характеристики, отражающие его работу как при кратковременных, так и при длительных режимах нагружения. Работа материала представляется в виде объемлющих диаграмм параметрической теории ползучести. В статье приведен пример построения объемлющей диаграммы для полимерсиликатного бетона.

Ключевые слова: напряжение, деформация, объемлющая диаграмма, ресурс работоспособности, феноменологические характеристики.

Abstract: The article presents the usage of phenomenological characteristics for the material certification which show the performance of the material under both short-time and long-duration load conditions. The performance of the material is presented by means of volumetric diagrams of parametric theory of creeping. The example of plotting a volumetric diagram for polymer-silicate concrete is given in the article.

Keywords: voltage, deformation, ambient chart, health resource, phenological characteristics.

Согласно нормативным документам надежность конструкций оценивается по характеристикам материалов, установленным при одноосном сжатии при кратковременных режимах нагружения, когда время $t \rightarrow 0$. При таких режимах материал не проявляет свои реологические свойства, и его поведение приближается к поведению упругого тела, описанному законом Гука: $\sigma_{кр} = \epsilon_{кр} \cdot E_{кр}$, где $\sigma_{кр}$ – напряжение, соответствующее упругой деформации; $E_{кр}$ – упругая деформация; $E_{кр}$ – модуль упругости. Нарушение пропорциональности в зависимости между напряжением и деформацией наблюдается на участке, который примыкает к пределу исчерпания прочности, и обусловлено накоплением локальных повреждений.

В реальных условиях конструкций испытывают действие длительных нагрузок, при которых проявляются не только упругие, но и пластические деформации в материале, так как при таких режимах нагружения ресурс работоспособности материала ниже, чем при действии кратковременных нагрузок. Очевидно, что существует такой режим нагружения, при котором ресурс работоспособности материала будет предельным.

В настоящее время, когда создаются новые конструкционные материалы, расширяется применение импортных материалов с малоизученными свойствами, модифицируются давно изученные материалы с целью получения новых, необходимо тщательно изучать их свойства, чтобы не допустить чрезмерного проявления реологических свойств. Для этого нужно разработать прикладную методику объективной оценки физико-механических характеристик материалов с целью отразить их в сертификатах качества или паспортах материалов.

Существует простой и достоверный метод представления работы материала в виде объемлющей диаграммы, рекомендуемый параметрической теорией ползучести, разработанной А.И. Чебаненко и дополненной автором статьи.

Параметрическая теория ползучести позволяет наблюдать реакцию структуры материала в трехмерной системе координат $\sigma - \epsilon$, $\epsilon - t$, $\sigma - t$ (рис. 1). Для каждого конструкционного материала в осях $\sigma - \epsilon$ можно построить множество диаграмм, однако, все они будут заключены в пределах контура OK_dO . Кривая K_dO соответствует положению точек, характеризующих начало предельного напряженно-деформированного состояния материала при различных скоростях нагружения.

Координатами точки K , являются величины $R_{кр,0}$ – предел кратковременной прочности, $\epsilon_{кр,0}$ – пре-

дельная упругая относительная деформация; координатами точки d , являются $R_{кр,0}$ – предел длительной прочности материала и $\epsilon_{кр,0}$ – максимальная относительная деформация. То есть основой для построения объемлющей диаграммы служат базовые феноменологические характеристики, полученные в результате эксперимента.

При анализе рис. 1 явно просматриваются четыре зоны: первая $OR_{кр,0}K_dO$ – зона, характеризующая работу идеально упругого тела Гука; вторая OK_dO – зона упругого последействия; третья ObK_dO – зона необратимых пластических деформаций, формирующихся во времени; четвертая Od_dO – зона необратимых деформаций, обусловленных динамическими, многократно повторяющимися нагрузками.

В сумме первая и вторая зоны характеризуют энергетический баланс материала, а третья и четвертая определяют накопление необратимых деформаций. Ядром объемлющей диаграммы является контур OK_dO , в котором фигура $aK_d b$ формируется во времени и отражает все наследственные реологические свойства материала.

Определение кратковременных прочностных и деформационных характеристик композиционных конструкционных материалов производят доведением до разрушения стандартных образцов, что не является рациональным при нахождении предельных длительных характеристик, поскольку конструкционные материалы, в основном, анизотропны и подобрать единственно нужный режим нагружения можно только методом подбора, что связано с большими затратами труда и средств. Чтобы определить предельные длительные характеристики материала при помощи объемлющей диаграммы, достаточно провести минимум три испытания образцов на действие длительной нагрузки при различных режимах нагружения до стабилизации процесса ползучести с последующим разгрузением и определением величин: $\sigma_{кр}$, $\epsilon_{кр}$ – упругих составляющих напряжения и деформации; $\sigma_{кр}(t)$, $\epsilon_{кр}(t)$ – условных напряжений и деформаций упругого последействия; $\sigma_{кр}(t) = \sigma_{кр} + \sigma_{кр}(t)$, $\epsilon_{кр}(t) = \epsilon_{кр} + \epsilon_{кр}(t)$ – структурных напряжений и деформаций. Затем находят величины $R_{кр,0}$ и $\epsilon_{кр,0}$, используя следующие уравнения:

$$\sigma_{кр}(t) = \sigma_{кр} - C_{кр} \left(\frac{\sigma_{кр}}{E_{кр}} \right)^n$$

$$\sigma_{\text{нр}}(t) = \frac{\sigma_{\text{нр}}}{E_{\text{нр}}} \left(\frac{\sigma_{\text{нр}}}{\sigma_{\text{нр}}} \right)^{\frac{1}{\alpha_{\text{нр}}}}$$

$$C_{\text{нр}} \left(\frac{\sigma_{\text{нр}}}{E_{\text{нр}}} \right)^{\gamma_{\text{нр}}} \Rightarrow \sigma_{\text{нр}}(t)$$

где $\sigma_{\text{нр}}$ - условные напряжения упругого последействия;

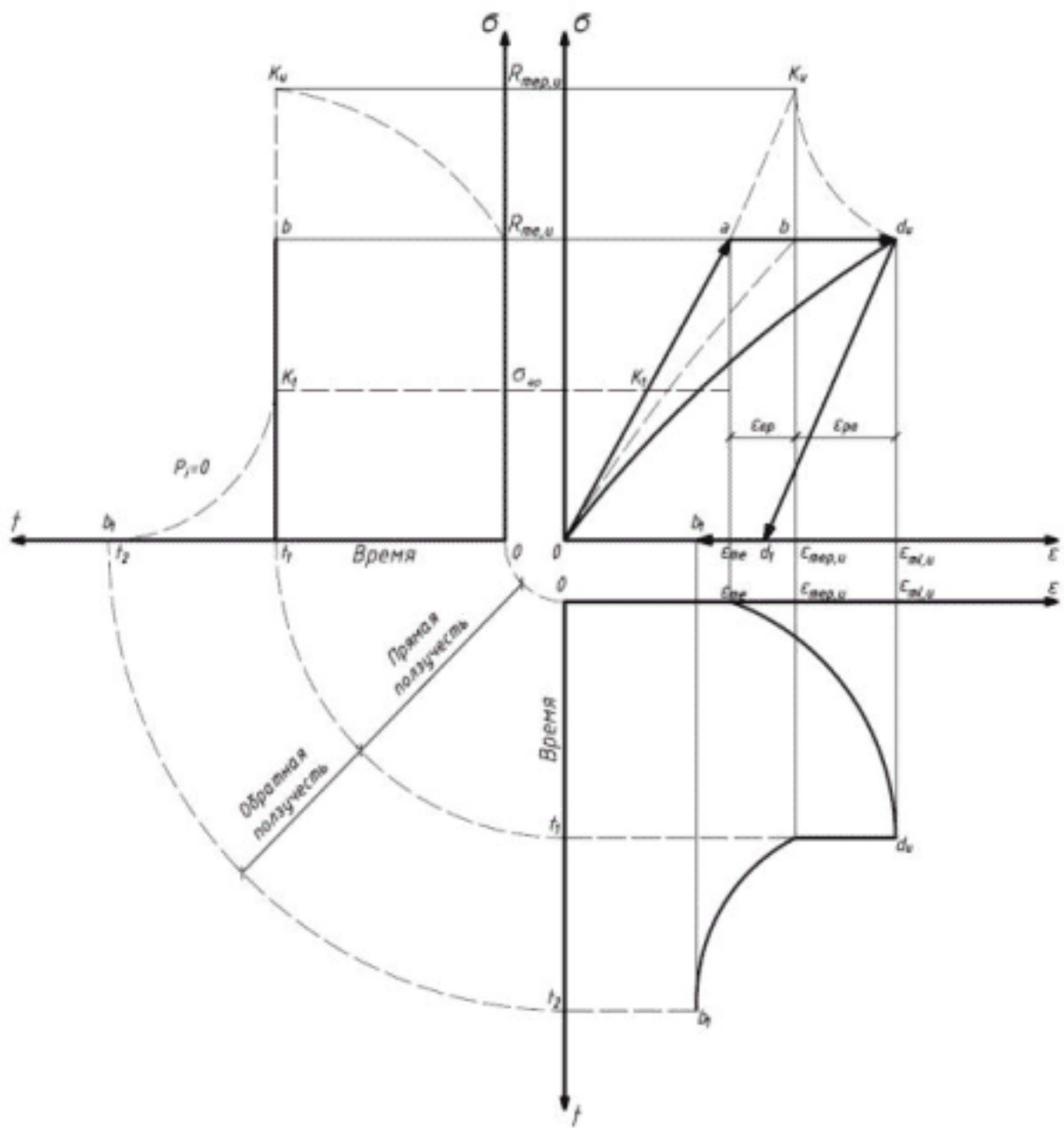


Рисунок 1 - Схема простого нагружения образца и разгружения в трехмерной системе координат

$\gamma_{\text{нр}}$ и $C_{\text{нр}}$ - показатель и модуль наследуемой упругости материала, зависящие от базовых феноменологических характеристик, режима воздействия силовых и несиловых факторов;

$\alpha_{\text{нр}}$ - показатель политропы $K_{\text{нр}}$, устанавливается по базовым феноменологическим характеристикам и является постоянной величиной для композиционного конструкционного материала данного состава.

Для определения $\alpha_{\text{нр}}$ вводится обобщенные безразмерные параметры:

$f(t)$ - силовой параметр, оценивающий влияние режима на работу материала, принимающий минимальное значение при $R_{\text{нр},\sigma}$, равный $f(t) = \sigma_{\text{нр}} / \sigma_{\text{нр}}(t)$;

$v(t)$ - деформационный параметр, характеризующий деформационные свойства материала, принимающий минимальное значение при $\epsilon_{\text{нр},\epsilon}$ и равный $v(t) = \epsilon_{\text{нр},\epsilon} / \epsilon_{\text{нр},\epsilon}(t)$. Тогда

$$\alpha_{\text{нр}} = \frac{\ln f(t)}{\ln v(t)}$$

Рассмотрим построение обьемлющей диаграммы на примере полимерсиликатного бетона, состав которого указан в табл. 1.

Таблица 2

Составляющие компоненты	Расход составляющих компонентов	
	в % по массе	в кг/м ³
1. Натриевое жидкое стекло	14,0	300
2. Кремнефтористый натрий	2,2	50
3. Модификатор жидкого стекла – 15% раствор ХСПЭ в толуоле	0,4	10
4. Андезитовая мука	18,0	450
5. Кварцевый песок	28,0	600
6. Гранитный щебень	37,4	800

По результатам испытаний образцов-призм из полимерсиликатного бетона размерами 70×70×280 на действие кратковременной нагрузки проводимых в соответствии с ГОСТ 24452-80, определились величины P_u – разрушающая нагрузка; $R_{b,u} = 15,94$ МПа – предел исчерпания прочности; $E_{b,0} = 10520$ МПа – начальный модуль упругости.

При испытании образцов на действие длительной нагрузки назначались четыре уровня $0,4P_u$,

$0,5P_u$; $0,75P_u$; $0,9P_u$. Нагружение производилось на пружинных установках ступенями, отсчеты снимались в соответствии с методикой проведения испытаний НИИЖБ. Наблюдения велись до стабилизации процесса ползучести. После завершения испытаний образцы разгружались с фиксированием деформаций упругого последействия. Анализ испытаний образцов на действие длительной нагрузки приведен в табл. 2.

Таблица 2

Режим нагружения, кН	Упругие характеристики		Характеристики упругого последействия		Структурные характеристики		Длительная относительная деформация $\epsilon(t) \times 10^3$
	напряжение σ_{sp}	деформация $\epsilon_{sp} \times 10^3$	напряжение σ_{sp}	деформация $\epsilon_{sp} \times 10^3$	напряжение σ_{sp}	деформация $\epsilon_{sp} \times 10^3$	
P_1	60,93	0,658	2,0	0,19	8,93	0,848	1,7
P_2	7,92	0,75	4,5	0,43	12,42	1,18	2,4
P_3	11,88	1,14	-	-	12,8	-	3,3

При режиме нагружения $P=60$ кН образец разрушился через 6 часов. На диаграмме (рис. 2) четко выделяется участок A_1bA_2 , на котором рост деформации характеризуется постоянным темпом. Если на отрезке A_1b в основном проявляются реологические свойства материала, то на отрезке bA_2 начинается

лавинное механическое разрушение структуры, то есть координаты точки b на оси ординат диаграммы соответствуют предельной относительной деформации $\epsilon_{sp} = 3,3 \times 10^{-3}$. При режиме нагружения $0,9P_u$ образец разрушился в процессе нагружения.

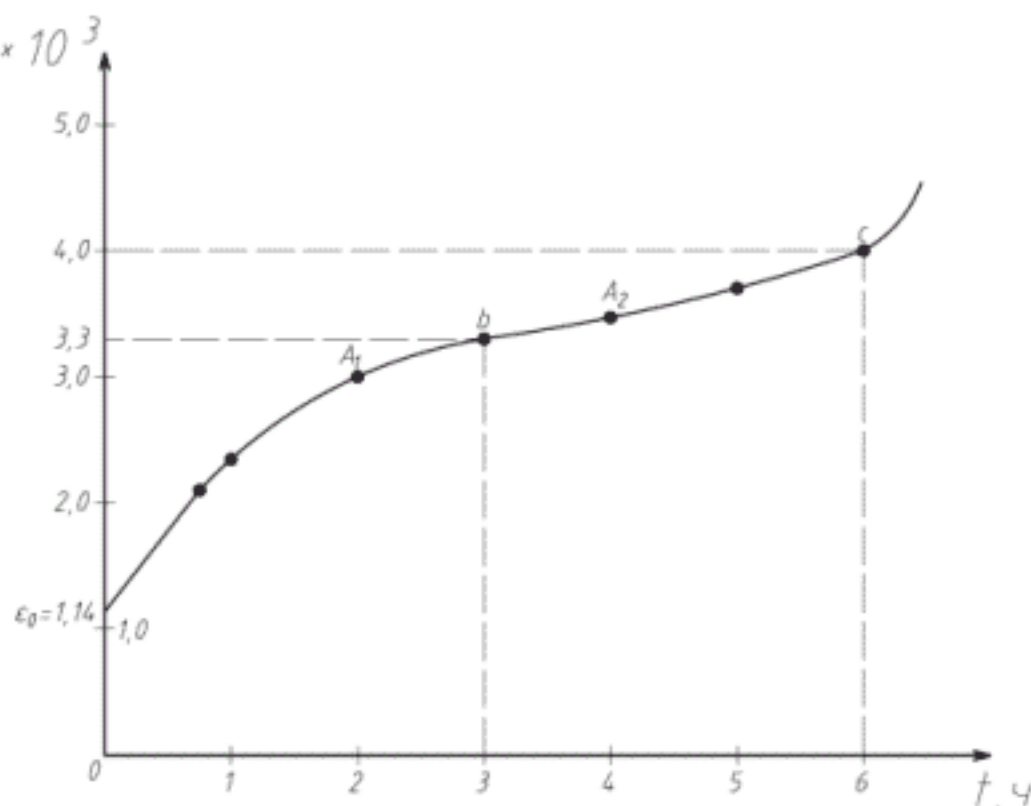


Рисунок 2 - Диаграмма испытаний полимерсиликатных образцов-призм при мгновенном нагружении и выдержке под нагрузкой $P=60,0$ кН

Рассмотрим построение объемлющей диаграммы. Для построения ветви диаграммы ОК_н находим предел кратковременной прочности из неравенства $0,85 R_{ср,н} \geq R_{ср,н} \geq 0,75 R_{ср,н}$ приняв $R_{ср,н} = 0,8 R_{ср,н} = 12,8$ МПа, согласно испытанием ультразвуком полимерсиликатных образцов на сжатие для определения верхнего параметра микротрещинообразования О.В. Берга. Величина $R_{ср,н}$ является координатой точки K_n , которая характеризует верхнее граничное состояние структуры материала по оси ординат; при напряжении, превышающем это значение, происходит лавинный распад ма-

териала. Поскольку точка K_n соответствует мгновенному режиму нагружения, когда время испытания $t \rightarrow 0$, материал ведет себя как упругое тело, то координата точки K_n по оси абсцисс вычисляется по формуле закона Гука и равна $\epsilon_{ср,н} = 1,22 \times 10^{-3}$. Величина $\epsilon_{ср,н}$ является упругой относительной деформацией при действии кратковременной нагрузки. По вычисленным координатам строим прямую ОК_н, которая соответствует режиму нагружения, когда время испытания $t \rightarrow 0$ (рис. 3).

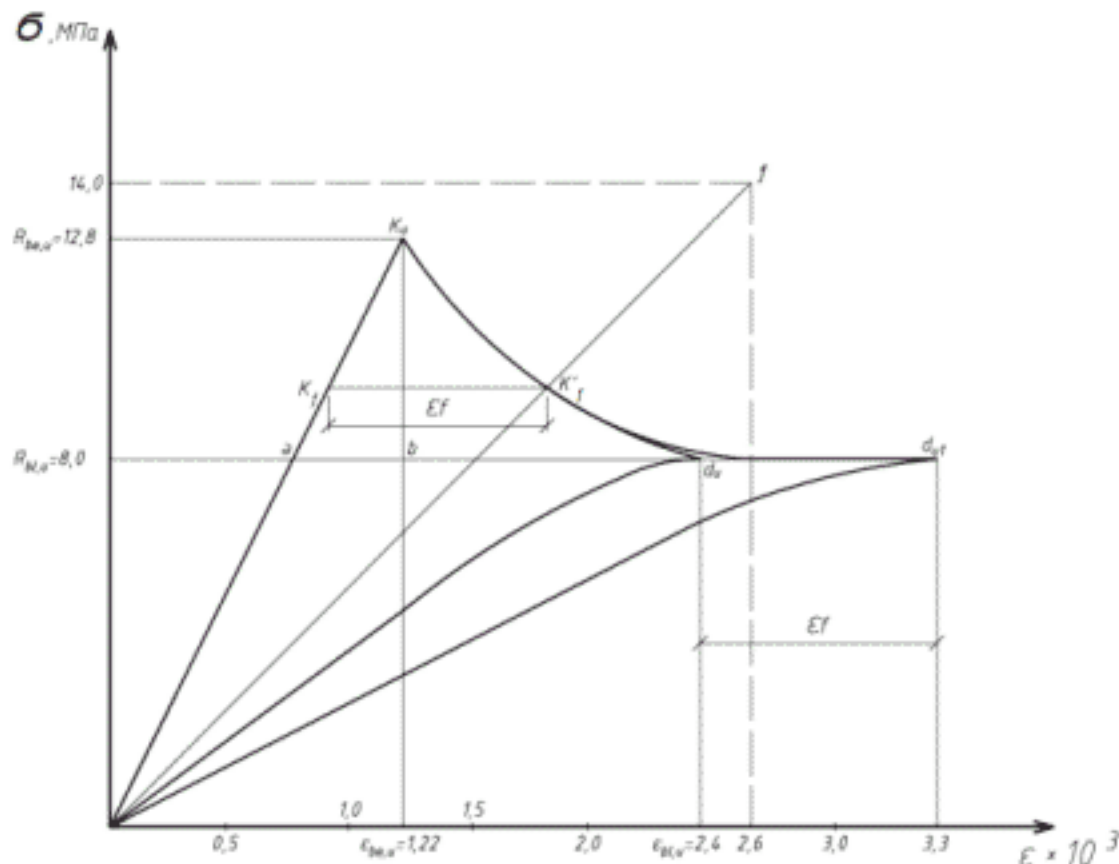


Рисунок 3 - Объемлющая диаграмма полимерсиликатного бетона

Для определения положения точки d_n , характеризующей нижнее граничное состояние структуры материала, когда у материала проявляются все реологические свойства, необходимо найти значения $R_{ср,н}$ и $\epsilon_{ср,н}$. Для этого определим величину показателя политропы α_m (табл. 3).

Для определения положения точки d_n , характеризующей нижнее граничное состояние структуры материала, когда у материала проявляются все реологические свойства, необходимо найти значения $R_{ср,н}$ и $\epsilon_{ср,н}$. Для этого определим величину показателя политропы α_m (табл. 3).

таблица 3

Режим нагружения	Силовой параметр, $j(t)$	Деформационный параметр, $v(t)$	Показатель политропы, α_m	Среднее значение, α_m
P=35 кН	0,776	0,678	0,653	0,656
P=40 кН	0,638	0,508	0,660	

Поскольку d_n – величина постоянная для материала данного состава, то, используя зависимости между силовыми и деформационными параметрами, можно вычислить координаты любой точки, расположенной на политропе. Характерными точками политропы являются K_n , d_n и M , координаты которой соответствуют максимальной вогнутости политропы (нахождение координат точки M в статье не приводится).

Определив модуль и показатель наследуемой упругости из решения системы уравнений:

$$\sigma_{сп1} = C_{bsp1} \left(\frac{\sigma_{bsp1}}{E_b} \right)^{\alpha_m};$$

$$\sigma_{сп2} = C_{bsp2} \left(\frac{\sigma_{bsp2}}{E_b} \right)^{\alpha_m}$$

Вычислим значения длительной прочности и максимальной относительной деформации: $R_{ср,н} = 8,02$ МПа и $\epsilon_{ср,н} = 2,5 \times 10^{-3}$, по этим координатам найдем положение точки d_n (рис. 3).

Из анализа диаграмм кратковременного нагружения видно, что кроме упругих линейных деформаций наблюдаются нелинейные, причиной проявления которых является невозможность проведения испытаний в режиме времени $t \rightarrow \infty$, что приводит к появлению механических повреждений в структуре полимерсиликатного бетона. Определим эти деформации.

При проведении кратковременных испытаний последние отсчеты по индикаторам были сняты при напряжении $\sigma_c = 14$ МПа. Можно считать, что деформации при этом напряжении близки к предельным и равны, после обработки результатов эксперимента, $\epsilon_c = 2,6 \times 10^{-3}$. По координатам σ и ϵ построим точку f и соединим ее с началом координат (рис. 3). Пересечение линии Of с кривой K, d_c дает положение точки K_c , а отрезок ϵ_c равен приращению упругой относительной деформации за счет проявления нелинейных деформаций при кратковременных режимах нагружения, которые являются следствием возникновения и быстрого развития необратимых деформаций, вызванных дислокациями, происходящими в материале. Все необратимые деформации характеризуются точкой d_c , поэтому необходима корректировка положения этой точки на величину ϵ_c . Полученная точка d_{c1} характеризует все необратимые процессы, происходящие в материале, т.е. координата точки по оси абсцисс равна $\epsilon_{c1} = 2,4 + 0,9 = 3,3$, что соответствует значению $\epsilon_{c1} = 2,4 + 0,9 = 3,3$, что соответствует значению ϵ_{c1} , полученному при режиме испытания $P = 60$ кН.

Площадь OK_cK отражает накопление необратимых деформаций при кратковременных режимах нагружения, поэтому требуется увеличение диаграммы на величину площади OK_cK , равновеликой площади $Od_c d_{c1}$.

Таким образом, построена объемлющая диаграмма полимерсиликатного бетона $OK_c d_{c1} O$, в которой наиболее развитой является зона $ObK_c d_{c1} O$ пластического деформирования материала, при любом режиме нагружения структура материала претерпевает изменения в большей степени необратимые во времени. При значении нагрузки, превышающей 40 кН, что соответствует предельному длительному сопротивлению материала $R_{c,dl} = 8,0$ МПа, конструкция из полимерсиликатного бетона (исследуемого состава) со временем разрушится. Если считать, что максимальное напряжение, равное пределу кратковременной прочности, составляет 100% то предельному длительному сопротивлению материала соответствует 62,5%, что является ресурсом работоспособности материала.

На основании всего изложенного можно сделать выводы о том, что объемлющая диаграмма является довольно точной моделью работы материала и может использоваться при их паспортизации или сертификации, а также дает возможность оценить:

- 1) реологические свойства конструкционного материала при любом режиме нагружения;
- 2) ресурс работоспособности материала и возможность использования его в качестве конструкционного материала, для чего необходимо знать пять базовых феноменологических характеристик:

$R_{c,dl}, R_{c,dl}, E_{cr}, E_{cr,dl}, E_{c1}$
 Знание реологических свойств материала, его ресурса работоспособности позволяет использовать материал с большей экономической эффективностью в конструкциях с обеспеченной надежностью. Для выполнения этой задачи необходимо, чтобы каждый конструкционный материал имел сертификат качества или паспорт, в котором были бы указаны характеристики: $R_{c,dl}, R_{c,dl}, E_{cr}, E_{cr,dl}, E_{c1}$.

Библиографический список

1. Попов Г.И. О применении объемлющих диаграмм деформирования материалов //Сборник трудов МАДИ (ТУ). - М.,1996.-С.4-8.
2. Чебаненко А.И. Армополимербетонные строительные конструкции. - М.: Стройиздат, 1988.- 463с.
3. Чебаненко И.А. Механические и реологические свойства полимербетона на основе ФАМ: Автореф. дисс... д-ра техн. наук.-М.,1983.-19 с.
4. Прижукова Е.Л. Армополимерсиликатные и армополимербетонные элементы для конструкций, эксплуатируемых в агрессивных средах: Автореф. дисс. канд. техн. на-ук. - М, 1992.- 19 с.
5. Прижукова Е.Л. Моделирование поведения структуры композиционных конструкционных материалов //Сборник трудов МАДИ (ТУ) .- М.,1994.- С.60-64 .

References

1. Popov G.I. O primenenii ob'emlyushchih diagramm deformirovaniya materialov //Sbornik trudov MAD I (TU). - M.,1996.-S.4-8.
2. Chebanenko A.I. Armopolimerbetonnye stroitel'nye konstrukcii. - M.: Strojizdat, 1988.- 463s.
3. Chebanenko I.A. Mekhanicheskie i reologicheskie svojstva polimerbetona na osnove FAM: Avtoref. diss... d-ra tekhn. nauk.-M.,1983.-19 s.
4. Prizhukova E.L. Armopolimersilikatnye i armopolimerbetonnye ehlementy dlya konstrukcij, ehkspluatiruemyh v agressivnyh sredah: Avtoref. diss. kand. tekhn. na-uk. - M, 1992. - 19 s.
5. Prizhukova E.L. Modelirovanie povedeniya struktury kompozitsionnyh konstruktsionnyh materialov //Sbornik trudov MAD I (TU) .- M.,1994.- S.60-64.

ИЗМЕРЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОВОДИМОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Раваев М.Н., аспирант, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: В данной статье рассмотрены показатели, позволяющие измерить уровень экономического роста в субъектах Российской Федерации. Проведена группировка регионов по темпам роста, по пороговым значениям за отчетные периоды. Выявлены регионы с устойчивым развитием и рассмотрены причины их роста. Произведено сравнение основных показателей и их роль в ВРП Регионов.

Ключевые слова: Измерение экономического роста. Оценка эффективности региональной экономической политики. Корреляция оценочных показателей роста.

Abstract: This article examines the indicators that allow measuring the level of economic growth in the subjects of the Russian Federation. A grouping of regions by growth rates, by threshold values for reporting periods was carried out. The identified region with sustainable development and considered the reasons for their growth. Work in the main regions and their role in the GRP of the Regions.

Keywords: Measurement of economic growth. Evaluation of the effectiveness of regional economic policy. Correlation of estimated growth indicators.

Рассматривая проводимую экономическую политику, необходимо уделить внимание субъекту проводимой статистической деятельности, по причине различий в рассматриваемом объекте.

С точки зрения мониторинга осуществления экономической политики государственными органами исполнительной власти, можно выделить три уровня оценки, соответствующие поставленным перед этими органами целями и задачами, нормам ответственности и обязанностям. Основным источником получения информации для анализа экономической политики на уровне государства является служба

государственной статистики, которая в рамках своей деятельности агрегирует и группирует информацию о макроэкономических показателях проводимой политики и о ее эффективности.

Для определения эффективности экономической политики анализируются как показатели экономического роста, а именно: ВВП, ВВП на душу населения, ВНП, производительность труда и иные показатели системы национальных счетов, так и показатели уровня занятости, безработицы, с учетом показателей инфляции.

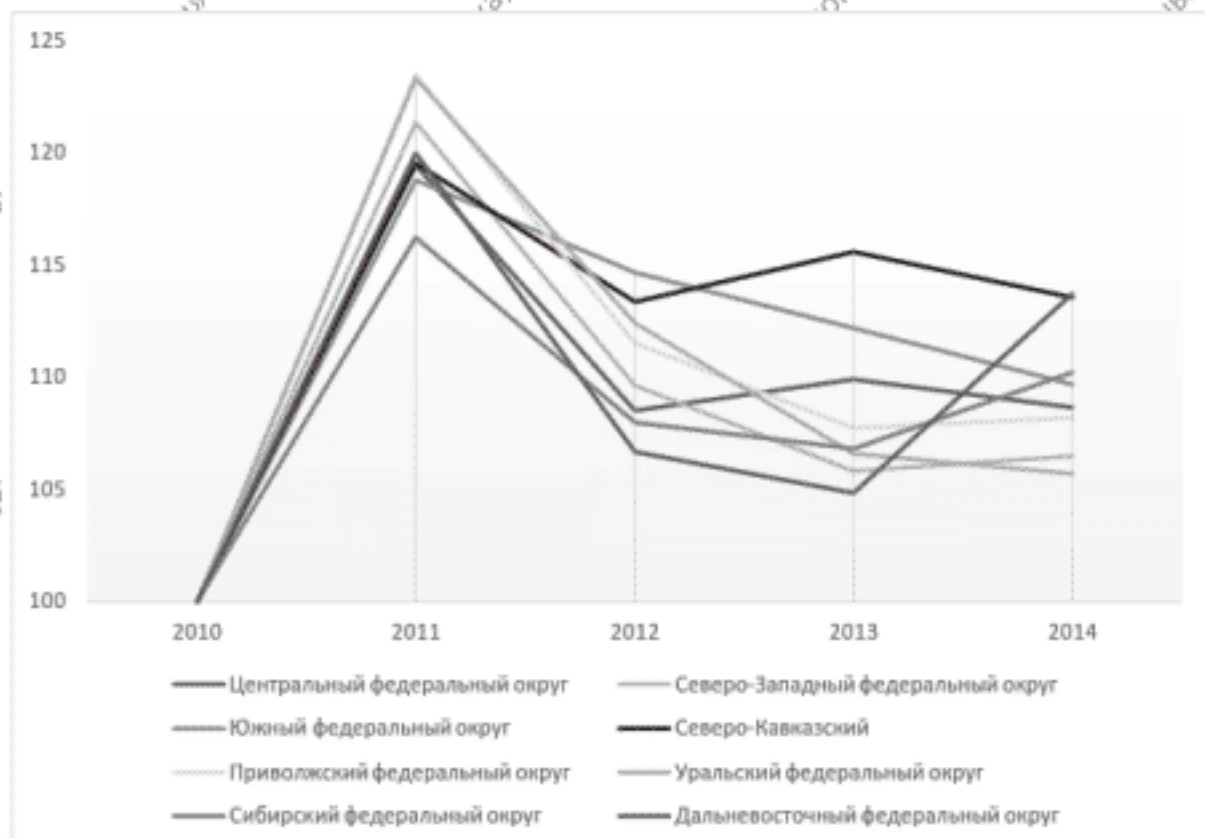


Рисунок 1 - Темп роста ВРП по Федеральным округам РФ (%)

Как можно заметить из представленных данных, наиболее стабильную динамику в вопросе валового регионального продукта демонстрирует Северо-Кавказский федеральный округ, что в свою очередь вызвано действием Федеральной целевой програм-

мы Юг России (2014–2020 годы), которая была сформирована в рамках государственной программы Российской Федерации «Развитие Северо-Кавказского федерального округа» на период до 2025 года. В свою очередь, динамика роста ВРП

Дальневосточного Федерального округа, сравнялась с СКФО только в 2014 году, хотя финансирование программы составляет 696931,71 млрд рублей [3], при финансировании СКФО в размере 189117,94 млрд рублей [1]. Однако, необходимо учитывать, что старт программы федеральной целевой программы «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» был осуществлен только в 2013 году, что объясняет улучшение показателя к 2014 году. В том числе, при сравнении данных федеральных округов необходимо учитывать их географическое и демографическое положение, так, плотность населения на территории

ДФО составляет всего 1,00 чел./км², в то время как в СКФО этот показатель достигает 57,36 чел./км², таким образом протяженность ДФО также является обновляющим условием в разнице финансирования федеральных округов. При этом, среднероссийский уровень ежегодного прироста ВРП в федеральных округах, не задействованных в федеральных целевых и государственных программах варьируется от 6 до 10 процентов. Однако, при детальном рассмотрении 10 субъектов федерации на протяжении 4-ех лет показывали отрицательную динамику в рамках ВРП (таблица 1).

Таблица 1. Отрицательные показатели темпов роста ВРП 2011-2014 (%)

Субъект Федерации	2011	2012	2013	2014
Ивановская область	117,3	105,6	116,2	95,5
Республика Коми	123,2	109,9	100,7	99,7
Тюменская область без автономных округов		103,5	115,7	87,7
Забайкальский край	122,3	109,9	102,4	99,3
Вологодская область	123,1	110,0	97,4	112,2
Амурская область	126,1	101,8	91,8	111,7
Еврейская автономная область	125,1	108,3	89,9	108,6
Чукотский автономный округ	114,8	102,0	97,4	127,2
Кемеровская область	120,0	95,6	93,0	111,9
Ненецкий автономный округ	113,4	94,9	110,3	106,1

Важно отметить, что в 2013 году, до внедрения ФЦП по развитию Дальнего Востока и Байкальского региона, Чукотский автономный округ, Еврейская автономная область и Амурская область имели депрессивные позиции с точки зрения ВРП, однако после начал действия ФЦП, регион показал значительный рост по оцениваемому показателю, в том числе, Чукотский автономный округ занял лидиру-

ющую позицию как в Федеральном округе, так и по всей стране. С отрицательной точки зрения, отличилась и Кемеровская область, имеющая на протяжении двух лет отрицательные показатели роста.

Диапазон исследуемых показателей ВРП на протяжении 2011-2014 годов варьировался в соответствии с графиком №2.

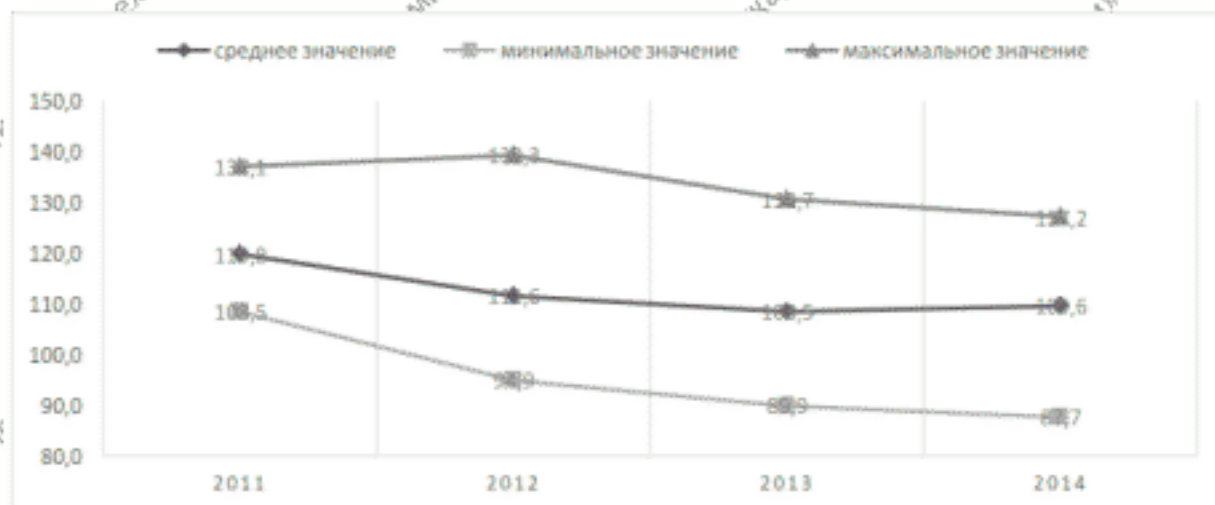


Рисунок 2 - Пороговые значения темпов роста ВРП 2011-2014 (%)

В рамках выявленных пороговых значений, можно сгруппировать субъекты Российской Федерации в четыре группы, первая была представлена выше и характеризовала, отрицательную динамику среди российских субъектов Федерации, оставшиеся группы можно охарактеризовать как: умеренный

рост ВРП (100% - 110%), рост ВРП (110% - 120%) и значительный рост ВРП (120% - 130%). Положение субъектов Российской Федерации можно проинтерпретировать, основываясь на данных Федеральной службы государственной статистики (Таблица №2).

Таблица 2 - Группировка регионов РФ по темпу роста ВРП 2012-2014 (шт.)

	2012	2013	2014
Умеренный рост ВРП (100% - 110%)	34	45	47
Рост ВРП (110% - 120%)	41	31	32
Значительный рост ВРП (120% - 130%)	7	3	2

В тоже время, на территории Российской Федерации, крайне малое количество субъектов показывает стабильный рост на протяжении среднесрочного периода (Рисунок №3).

Рассматривая субъекты Российской Федерации со стабильным ростом ВРП, их можно поделить на три группы основанных на причинах этого роста, так, Чеченская Республика и Республика Тыва [2], основным доходом консолидированного бюджета имеют безвозмездные поступления (84% и 81% соответственно). В Тамбовской области, Пензенской

области и Республике Мордовия доходы консолидированного бюджета распределены равномерно, между налоговыми поступлениями и безвозмездными (доля безвозмездных поступлений составляет 38% в Республике Мордовия, 45% в Тамбовской области и 34% в Пензенской области). В последнюю группу относятся Тульская область с сильным преобладанием налоговых поступлений над безвозмездными, а именно, в Тульской области доля безвозмездных поступлений составляет 19%.

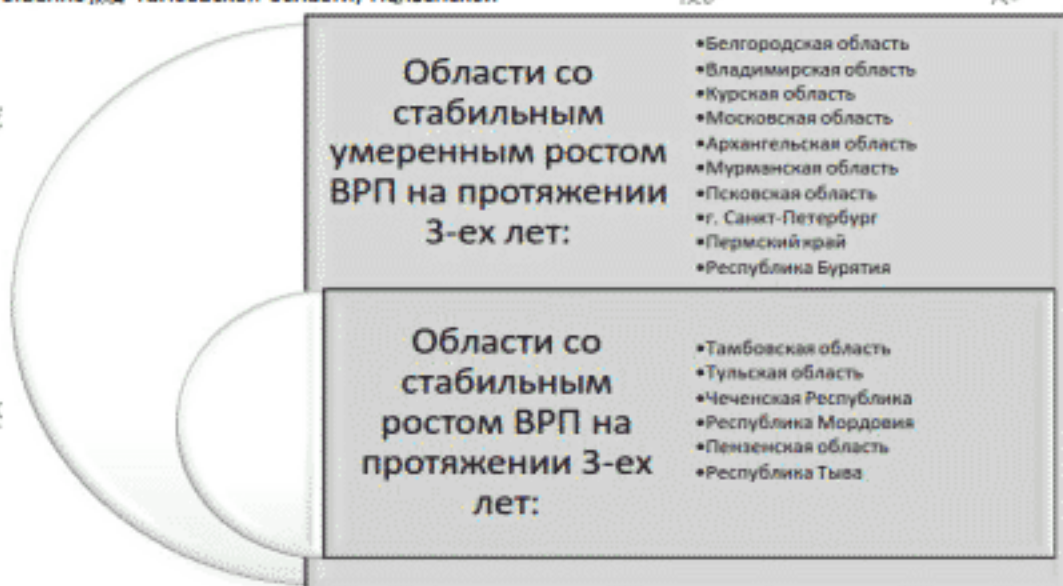


Рисунок 3 - Стабильный рост ВРП на протяжении 3-ех лет

При анализе экономической политики, более репрезентативным инструментом является показатель ВРП на душу населения, однако, основываясь на данных Федеральной Службы Государственной Статистики, показатели ВРП и ВРП на душу населения схожи, за исключением некоторых регионов. А именно, в группу стабильного умеренного роста ВРП на душу населения добавляется Республика Татарстан и вычитается Владимирская область, а в группу стабильного роста ВРП на душу населения Магаданская область. Последняя в свою очередь, относится в подгруппу регионов с равномерным распределением налоговых поступлений и безвозмездных, при формировании консолидированного бюджета Субъекта Федерации (доля безвозмездных поступлений составляет 31%)

Следующий рынок, рассмотрение которого напрямую воздействует на восприятие рынка благ, это рынок денег, в рамках которого, будет рассмотрена инфляция и смоделирован рост регионов, относительно данного показателя. Федеральная служба государственной статистики не предоставляет официальной информации об уровне инфляции, но показывается динамику индекса потребительских цен, на основании которой, можно сделать предположение об уровне инфляции в регионах.

Как можно заметить из рисунка №5, в последние годы, динамика ВРП по сравнению с индексом потребительских цен значительно сократилась, в 2014 году, только Дальневосточный ФО, Приволжский ФО, Северо-Кавказский ФО и Центральный ФО имели показатели Валового регионального продукта выше чем ИЦП, также, в Сибирском ФО данные показатели были равны, в то время как Южный ФО и Уральский ФО де факто не имели роста ВРП.

Для определения причин развития того или иного региона, возьмем в качестве оценки два показателя:

Уровень занятости населения (по Субъектам Федерации) и Размер инвестиций в основной капитал (по Субъектам Федерации).

Рассматривая общенациональные значения, показателя уровня занятости населения, сгруппированные по Федеральным округам, можно наблюдать, слабый уровень занятости на территории Северо-Кавказского ФО, по сравнению с другими Федеральными округами.

Уровень занятости населения, напрямую отражает зависимость между динамикой валового регионального продукта и объемом безвозмездных поступлений. Так, например, Республика Тыва, имеющая стабильный рост ВРП на протяжении 3-ех лет, с точки зрения занятости населения имеет наименьший результат в 2014 и 2015 году (уровень занятости составляет 48.4% и 49.2% соответственно). Так и Чеченская республика на протяжении 2011-2015 годов имеет показатель уровня занятости населения ниже среднероссийского, при наличии высоких темпов роста ВРП. Таким образом, на основании полученных данных, можно сделать вывод, что высокий уровень безвозмездных поступлений в структуре доходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации, не является эффективным решением по построению экономики региона, ввиду отсутствия мотивации по решению проблемы занятости в регионе, в результате чего замедляются воспроизводственные процессы Субъекта Федерации.

Выявленная зависимость возбуждает новый вопрос о роли инвестиций в региональном развитии и об их корреляции с занятостью и ВРП Субъектов Федерации. Федеральные округа по объему инвестиций в основной капитал расположились в соответствии с графиком №6.

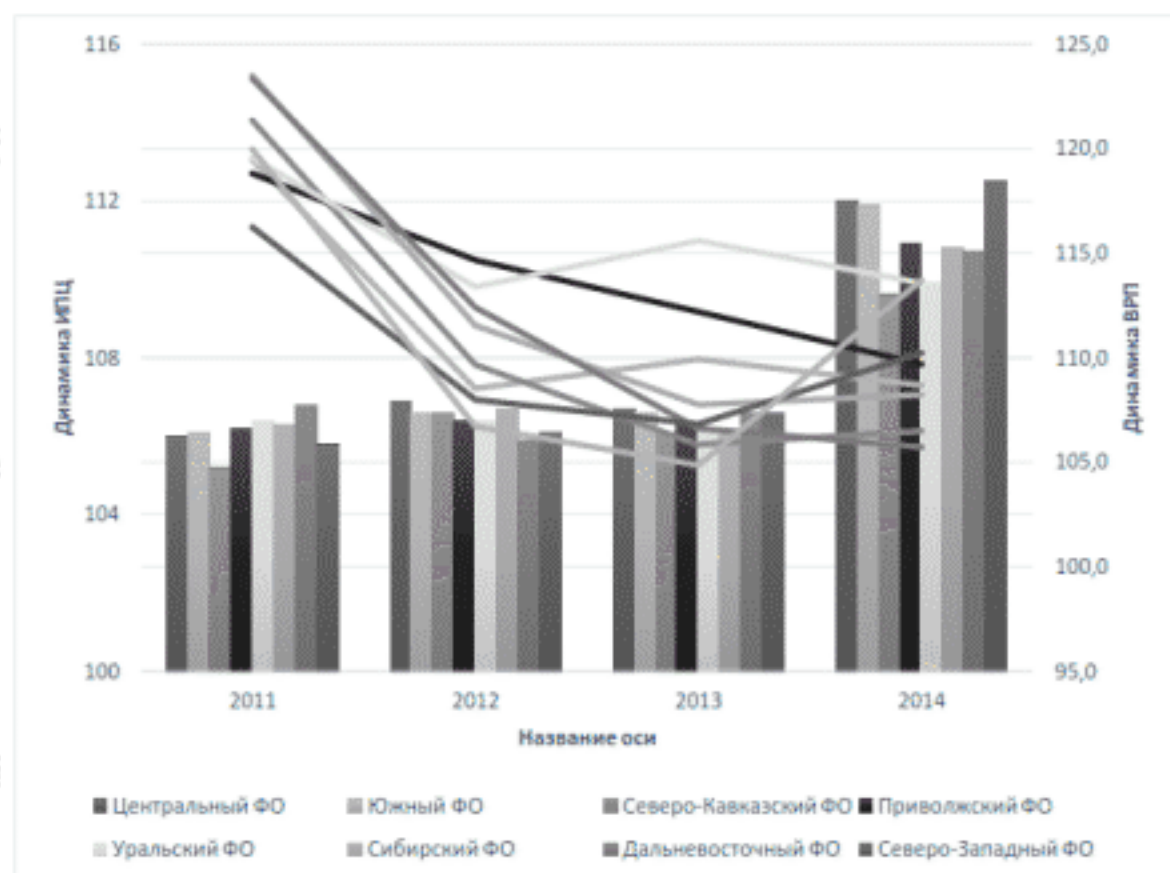


Рисунок 4 - Корреляция уровня инфляции и динамики роста ВРП по ФО (%)

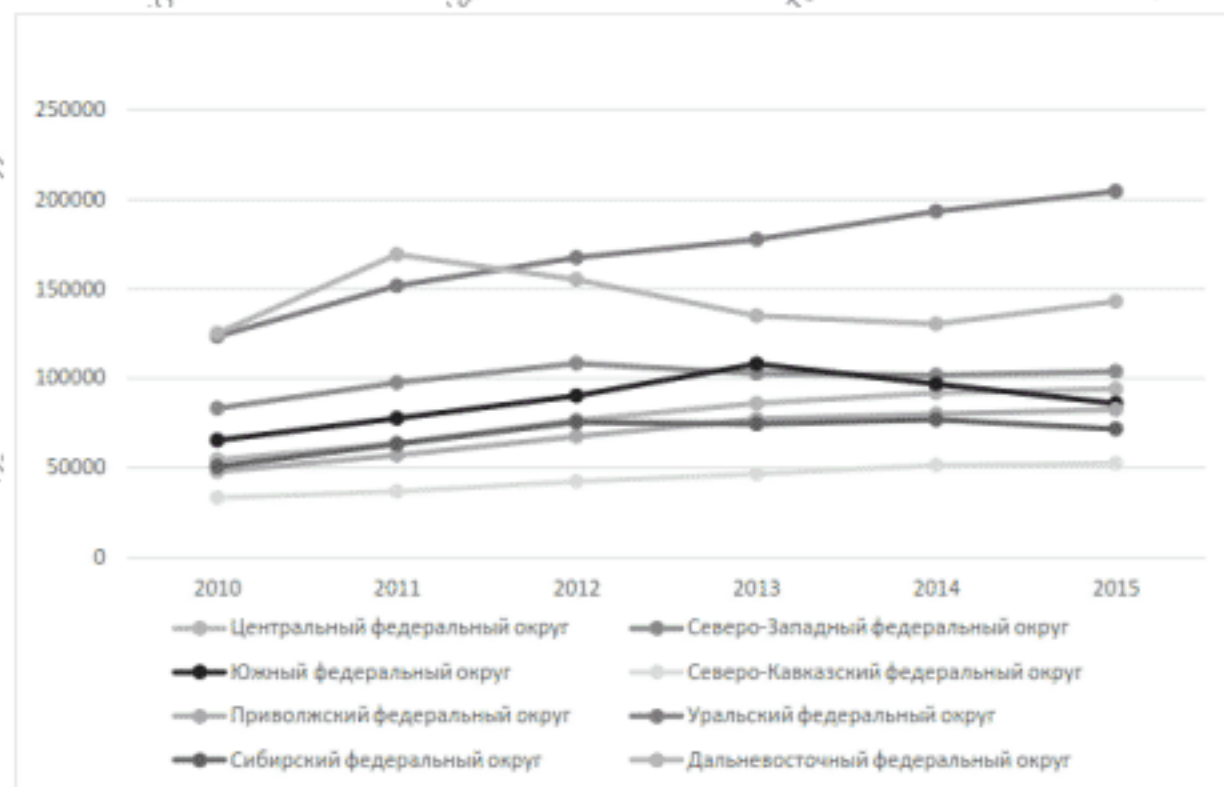


Рисунок 6 - Инвестиции в основной капитал на душу населения (руб.)

Как можно заметить, несмотря на высокий уровень безвозмездных поступлений на территорию Северо-Кавказского ФО уровень инвестиционной активности находится на низшем уровне по сравне-

нию с другими ФО, из этого можно сделать вывод об отсутствии влияния высокой доли безвозмездных поступлений в консолидированном бюджете субъекта на инвестиционную активность.

В то же самое время, наилучший и стабильный результат показал Уральский ФО, со значительными результатами Ямало-Ненецкого автономного округа. Рисунок №7 показывает зависимость роста ВРП и уровня инвестиций в основной капитал на душу населения. Показатель Занятости населения, остается выше среднероссийского значения, хоть и имел небольшое понижение в 2013 году на 1 процентный пункт.

По структуре доходной части бюджета региона, он относится к подгруппе с преобладающими налоговыми поступлениями над безвозмездными (в 2014 году доля безвозмездных поступлений составила 19%)

Предприятиями автономного округа отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами в действующих ценах на сумму 1 699,3 млрд. рублей, в том числе: добыча полезных ископаемых – 1 286,7 млрд. рублей, обрабатывающие производства – 366,5 млрд. рублей, производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 46,1 млрд. рублей. В промышленном производстве удельный вес добычи полезных ископаемых составляет 75,7%, обрабатывающего производства – 21,6%, производства электроэнергии, газа и воды – 2,7%.



Рисунок 7 - Корреляция показателей инвестиций, ВРП и уровня занятости населения

Динамика инвестиций в основной капитал, в среднем, по Российской Федерации в 2013, 2014 и 2015 годах практически отсутствует, в 2012 году отрицательные темпы роста показали 13 Субъектов Федерации, в 2013 уже 26 Субъектов Федерации, а в 2015 году количество субъектов с отрицательной динамикой роста инвестиций в основной капитал увеличилось до 42.

При этом, 3 региона показывали в период с 2013 по 2015 год стабильную отрицательную динамику, а именно: Калининградская область, Курганская область и Хабаровский край. Однако, некоторые регионы смогли показать стабильную положительную динамику в течении трех лет с 2013 по 2015 год. В тоже время, всего 3 Субъекта Федерации имели стабильный рост показателя инвестиций в основной

капитал, на протяжении 3-ех лет, превышающий динамику ИПЦ. Таким образом, можно сделать вывод о критичности ситуации с инвестиционной активностью и инвестиционным климатом на территории Российской Федерации, так как из 85 субъектов, только 3 показали рост за отчетный период.

Таким образом, измерение экономического роста субъектов Российской Федерации показывает зависимость уровня развития региона от направления финансирования и от их источников. Конечный результат говорит о необходимости пересмотра проводимой экономической политики не с позиции эффективного перераспределения средств федеральным центром, а с позиции создания условий для генерации этих средств регионом самостоятельно.

Библиографический список

1. Государственная программа Российской Федерации "Развитие Северо-Кавказского федерального округа" на период до 2025 года
2. Отчет об исполнении консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации и бюджета территориального государственного внебюджетного фонда (форма по ОКУД 0503317)
3. Федеральная целевая программа "Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2018 года"

References

1. Gosudarstvennaya programma Rossijskoj Federacii "Razvitie Severo-Kavkazskogo federal'nogo okruga" na period do 2025 goda
2. Otchet ob ispolnenii konsolidirovannogo byudzheta sub'ekta Rossijskoj Federacii i byudzheta territorial'nogo gosudarstvennogo vnebyudzhethnogo fonda (forma po OKUD 0503317)
3. Federal'naya celevaya programma "Ekonomicheskoe i social'noe razvitie Dal'nego Vostoka i Bajkal'skogo regiona na period do 2018 goda"

УЧЕТ СТРУКТУРНОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ПРИ МОДЕЛИРОВАНИИ ПРОДУКТОВОЙ ПОЛИТИКИ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

Разумов И.А., аспирант, Ульяновский государственный университет

Аннотация: В работе рассматриваются различные аспекты моделирования продуктовой политики научно-производственного объединения. Основное внимание уделяется вопросам, возникающим на ранних этапах моделирования. Для устранения структурной неопределенности предлагается эксплицитный подход, который сводится к выделению основных управленческих концептов, что ведет к повышению устойчивости оценок, лежащих в основе продуктовой политики научно-производственных объединений.

Ключевые слова: научно-производственное объединение, продуктовая политика, моделирование

Abstract: The paper discusses different aspects of modeling the product policy of the scientific-production corporation. Focuses on issues arising in the early stages of modeling. To resolve structural uncertainty, it is proposed explicit approach, which boils down to identifying the main management concepts that leads to increased stability of the estimates underlying the product policy of scientific-production corporations.

Keywords: scientific-production corporation, product policy, modeling.

Объективные тенденции развития экономических систем обусловили рост значимости такой разновидности субъектов хозяйственной деятельности как научно-производственные объединения (НПО). Эта форма кооперации предприятий, специализирующихся на производстве промышленной продукции, и организаций, функционирующих в сфере прикладных исследований и разработок достаточно хорошо известна в отечественной экономике, но в предшествующий период времени до некоторой степени утратила свою популярность также по вполне объективным причинам. Опыт, который был накоплен в сфере управления НПО на сегодняшний день, требует значительной корректировки и переосмысления. Можно согласиться с авторами работы [3], что сказанное следует отнести практически ко всем аспектам управления НПО.

Появление и функционирование в экономике объектов такого класса как НПО представляет собой результат разнообразных процессов, которые имеют в значительной степени стратегический характер. Вследствие таких обстоятельств проблематика, относящаяся к управлению НПО на различных стадиях жизненного цикла таких организационных систем, может и должна находить решение посредством методов и средств стратегического управления. Это относится как к уровню обобщения принимаемых управленческих решений, так и к выбору задач, которые можно считать наиболее актуальными для управления НПО. Не вызывает сомнения, что к таким актуальным для НПО задачам относятся задачи, связанные с формированием и реализацией продуктовой политики НПО, которая, как известно, предполагает эффективное формирование ассортимента производимой продукции и повышение конкурентоспособности организации-производителя на основе расширения сервисной деятельности, что особенно важно для сложных изделий. Например, речь может идти о проектировании и производстве комплексов, если использовать широко известную терминологию стандартов Единой системы конструкторской документации.

Как известно, менеджмент фирмы, действуя в рамках своей прерогативы, всегда находится в состоянии выбора. В зависимости от того, насколько сложной является решаемая задача выбора, субъекту принятия решения может оказаться необходимым анализировать и оценивать значительное количество релевантных факторов, так или иначе связанных с решаемой управленческой задачей и влияющих на требуемый результат реализации принятых менеджментом решений.

Необходимость систематизированного, формального и количественного представления как проблемной ситуации, так и состояния, в котором нахо-

дится объект управления привели к созданию весьма обширного класса математических моделей, предназначенных для использования в процессе принятия управленческих решений. Однако, некритическое применение опыта, уже имеющегося в сфере экономико-математического моделирования, когда речь заходит об управлении НПО, следует признать неэффективным. В первую очередь потому что по сравнению с традиционными формами, в которых в течение длительного времени осуществляли свою деятельность субъекты экономической деятельности, НПО представляют собой более сложное образование, если категории «более сложно» или «менее сложно» можно корректно использовать применительно к таким сложным системам, какими являются интегрированные организации, к которым, бес сомнения, относятся НПО. Основными источниками возрастания сложности НПО являются следующие факторы:

1. расширение перечня стадий жизненного цикла создаваемой продукции за счет включения в него как минимум стадии R&D; поскольку зачастую НПО создаются в сфере высокотехнологичных продуктов, налоги которых на момент создания отсутствуют, к прерогативам НПО могут быть отнесены стадия эксплуатации в части сопровождения изделий, а также стадия утилизации;

2. интеграция специализированных организационных единиц, включенных в состав НПО, что предполагает формирование и практическое использование механизмов координации деятельности этих единиц и алгоритмов поиска компромисса между интересами отдельных организационных подразделений НПО;

3. стратегический характер интеграционных процессов, результатом которых является возникновение НПО, что приводит к росту неопределенности и расширению диапазона возможных значений показателей, играющих роль переменных модели;

4. возрастание степени иерархичности НПО по сравнению с традиционными организациями за счет включения в состав объединений дополнительного уровня управления.

Проявление перечисленных выше факторов приводит к тому, что обширный набор апробированных на практике методов и средств моделирования хозяйствующих субъектов и задач, которые так или иначе приходится решать в процессе управления ими, оказывается весьма неполным и требующим в ряде случаев значительной доработки.

Весьма информативным примером может служить необходимость учета иерархического характера системы управления НПО.

Как известно, еще М.Месарович предложил рациональный подход к описанию иерархии организа-

ционных систем [1]. Если отвлечься от явно неудачно терминологии, принятой в переводном тексте, авторы данной работы предлагают организационную иерархию рассматривать в следующих аспектах. Прежде всего это иерархия страт, предполагающая формирование иерархий предметных областей, к которым относятся отдельные совокупности решаемых управленческих задач. Очевидно, что такая иерархия отражает во многом субъективное представление менеджмента о приоритетах, которым стоит отдавать предпочтения в процессе управления организацией. Такая концептуальная иерархия в целом, а также её элементы должны находить соответствие в иерархии слов – системе задач, актуальных для конкретного управленческого цикла, что по мнению М. Месаровича представляет собой второй компонент управленческой парадигмы. Наконец, еще одним вариантом иерархии является собственно управленческая иерархия организационной системы – в терминологии рассматриваемой работы – иерархия эшелонов как совокупности средств решения задач, составляющих слои.

Представляется, что упомянутый подход к моделированию НПО может оказаться основой для эффективных в практическом отношении решений. Предполагаемый ход рассуждений субъекта моделирования в этом случае можно описать следующим образом.

Формирование модели предполагает последовательное устранение или же доведение до минимально приемлемого уровня той неопределенности, с которой связано принятие управленческих решений независимо от особенностей управляемого объекта. Как известно, неопределенность можно рассматривать с двух точек зрения – как неопределенность структурную и как неопределенность параметрическую. Очевидно, что именно структурная неопределенность задает основные проблемы управления НПО как класса управляемых объектов. Если рассматривать с точки зрения М.Месаровича проблематику управления НПО в целом, а также отдельные её составляющие, можно сделать следующий вывод.

Начальные этапы формирования модели независимо от содержательных аспектов так или иначе должны быть реализованы на базе некоторой концепции. Иерархия страт как подобных концептуальных моделей представляется достаточно обоснованной и адекватной основой для построения некоторой концептуальной модели как НПО в целом, так и его продуктовой политики. Именно на иерархическом уровне страт проявляется структурная неопределенность, которая заключается в том, что лицо, принимающее решение не имеет однозначного представления, какие факторы, относящиеся к различным стратам, целесообразно включить в систему задач. Кроме того, субъект управления сложной организационно структурной, анализируя её с точки зрения. На практике никогда не имеет обоснованного представления об отношениях на множестве организационно-технических и экономических факторов, которые представляются актуальными на момент принятия решения. Именно такая ситуация и составляет существо структурной неопределенности.

Структурная неопределенность, для снижения которой считается допустимым использование результатов измерения в номинативной и порядковой шкалах, вполне может быть устранена некоторым набором теоретико-множественных моделей, которые задают основные факторы, влияющие на особенности продуктовой политики. Последующая конкретизация как постановки решаемых управленческих задач, так и методов и средств их решения на

последующих этапах формирования управленческого решения может быть обеспечена, как представляется, с использованием многочисленных на сегодняшний день вариаций системы сбалансированных показателей Д.Нортона и Р.Каплана [2].

Анализ ряда интегрированных структур, которые на сегодняшний день функционируют в высокотехнологических отраслях отечественной экономики, позволил выделить типовой вариант основных факторов, которые, как представляется, оказывают значимое влияние на процессы, реализуемые в НПО, а также на оценку ситуации субъектом управления. К таким факторам относятся следующие.

Это, прежде всего, R – это множество продуктов организационных единиц, входящих в состав НПО, которые востребованы потенциальными потребителями. Элементы множества R образуют устойчивые коммерческие и кооперационные связи, требующие того, чтобы их учли в продуктовой политике и, соответственно, в модели, предполагающей использование в процессе принятия управленческих решений. Очевидно, что множество R представляет собой достаточно обширный список продукции, и описание этого множества является классификатором перечислительного типа. Для содержательного определения множества R классификаторы высокого уровня, такие как ОКП непосредственно использоваться вряд ли могут в силу своей формы представления информации. Таким образом, состав этого множества может быть задан имплицитно, а для практиков, вынужденных каким-то образом учитывать этот состав в своих умозаключениях, имплицитное задание элементов этого множества целесообразно сопроводить примерами, иллюстрирующими основные направления технической среды, в которой функционирует интегрированная производственная структура, формирующая и реализующая продуктовую политику НПО. При этом многие различные изделия могут содержать в своем составе детали и агрегаты общего назначения, что является существенным именно для продуктовой политики интегрированных производственных структур.

В неявном виде для многих продуктовых групп техническая среда, выступающая в качестве заказчика и потенциального потребителя продукции, выдвигает показатели, по которым можно оценивать производственный потенциал различных предприятий и организаций. К основным таким показателям как правило относятся следующие:

- функционал или показатели назначения, что характеризует в первую очередь проектировщиков, входящих в состав интегрированных производственных структур таких как научно-производственные объединения;
- надежность и отказоустойчивость;
- массо-габаритные характеристики;
- уровень энергопотребления;
- стоимость;
- удобство эксплуатации;
- ремонтпригодность, в том числе наличие развитой системы сервисного обслуживания.

Далее, в составе таких факторов целесообразно включать элементы множества T , которые по своей природе представляют собой средства технологического оснащения, в том числе информационные компоненты технологического обеспечения производственного процесса, основные средства, используемые в производстве определенного вида продукции, а также оснастка, инструмент и приспособления, используемые в производственных процессах НПО. Анализ технологического потенциала различных организаций позволяет сделать вывод о том, что во многих случаях наблюдается аналогия в средствах технологического оснащения, которые, кроме того, в значительной степени дополняют друг

друга. Отсюда можно сделать вывод, что интеграция подобных организаций в рамках научно-производственного объединения и формирование для этой интегрированной структуры согласованной продуктовой политики возможно и целесообразно.

Кроме того, для целей дальнейшего моделирования субъекту управления необходимо учитывать элементы множества O – такие элементы производственного потенциала НПО как численность и квалификация основного производственного персонала, инженерно-технического состава, а также элементы системы управления, которые могут быть так или иначе формализованы – например, показатели мотивации персонала.

Объединение технологического и организационного потенциалов отдельных организационных единиц, входящих в состав НПО, делает возможным включение в модель реализуемых вариантов про-

дуктовой политики, что в формальном виде можно представить как сюръективное отображение элементов этого множества на множество планов производства освоенных или осваиваемых видов продукции НПО или реальных вариантов продуктовой политики. Подмножество такого сюръективного отображения на последующих этапах формирования управленческого решения может представлять оптимальные варианты продуктовой политики НПО.

Таким образом, использование типовых концептов на начальных этапах моделирования продуктовой политики НПО позволяет во многом снизить структурную неопределенность, присущую начальным этапам моделирования продуктовой политики НПО и, таким образом, создать предпосылки для повышения качества разрабатываемых моделей на последующих этапах за счет снижения параметрической неопределенности.

Библиографический список

1. Месарович М. Теория иерархических многоуровневых систем / Месарович М., Мако Д., Такахара И.; Пер. с англ. под ред. И.Ф.Шахнова; Предисл. Г.С.Пospelova. - М.: Мир, 1973. - 344с
2. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Каплан Р. С., Нортон Д. П. Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003, 304 с.: ил.
3. Ромашов А. Стратегии развития научно-производственных предприятий аэрокосмического комплекса: Инновационный путь. /А.В.Ромашов, В.В.Баранов. – М.: Альпина Паблшерс, 2009 -215 с.

References

1. Mesarovich M. Teoriya ierarchicheskikh mnogourovnevnykh sistem / Mesarovich M., Mako D., Takahara I.; Per. s angl. pod red. I.F.Shaahnova; Predisl. G.S.Pospelova. - M.: Mir, 1973. - 344s
2. Kaplan R. S. Sbalansirovannaya sistema pokazatelej. Ot strategii k dejstvu / Kaplan R. S., Norton D. P. Per. s angl. — M.: ZAO «Olimp—Biznes», 2003, 304 s.: il.
3. Romashov A. Strategii razvitiya nauchno-proizvodstvennykh predpriyatij aehrokosmicheskogo kompleksa: Innovacionnyj put'. /A.V.Romashov, V.V.Baranov. – M.: Al'pina Pablisers, 2009 -215 s.

РАЗВИТИЕ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ ПУТЕМ ПРЕОДОЛЕНИЯ СИНДРОМА «ДЕФИЦИТНОЙ ЭКОНОМИКИ»

Селиванов В.В., к.э.н., доцент, Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского

Аннотация: Более двух десятилетий после распада Советского Союза туристско-рекреационная отрасль Республики Крым формировалась в условиях тотального дефицита. В этих условиях было не до качества или заботы, например, о развитии курортной и туристской отрасли. И, соответственно, системы управления на всех уровнях экономики регионального туризма были нацелены только на "количество", а не на "качество", а потому (в сегодняшнем понимании) были "простыми", не учитывали множество факторов, необходимых для обеспечения преимуществ в конкурентной борьбе. Ведь конкурентной борьбы в условиях дефицита вообще не существовало. Туристско-рекреационная отрасль крымского региона находилась в состоянии стагнации, и не было никакой возможности конкурировать с такими странами, как Турция, Египет и др. Статья посвящена исследованию возможности вывода туристско-рекреационную отрасль Крыма из состояния глобального дефицита на конкурентоспособный уровень.

Ключевые слова: туристско-рекреационная сфера, Крым

Abstract: More than two decades after the collapse of the Soviet Union, the tourist and recreational branch of the Republic of Crimea was formed in conditions of total deficit. In these conditions it was not up to quality or care, for example, about the development of the resort and tourist industry. And, accordingly, the management systems at all levels of the regional tourism economy were aimed only at "quantity" rather than "quality", and therefore (in today's sense) were "simple", did not take into account the multitude of factors necessary to provide advantages in a competitive struggle. After all, there was no competitive struggle in conditions of deficit at all. The tourist and recreational branch of the Crimean region was in a state of stagnation, and there was no way to compete with such countries as Turkey, Egypt, etc. The article is devoted to the study of the possibilities of the withdrawal of the tourist-recreational branch of the Crimea from the state of global deficit to a competitive level.

Keywords: tourist-and-recreational sphere, Crimea

Введение. Производители туристско-рекреационных услуг полностью доминировали, а потребители зависели от них. Такое было время... Прошло немногим более трех лет как Крым живет в составе Российской Федерации и в условиях насыщенного рынка. Сегодня главная социальная ценность — это уже не "количество", а "качество", а точнее — удовлетворение потребностей всех заинтересованных сторон. Крымчане даже не заметили, как попали в другой мир, которому присуща другая культура, другое мировоззрение. И, прежде всего, мы должны были бы осознать разницу между нашим прошлым и настоящим, освоить новую реальность. Но для этого, к сожалению, не хватает времени. Однако от различных руководящих структур, как федерального, так и регионального, уровней мы постоянно слышим давно и незаслуженно забытые советские лозунги о необходимости повышать жизненный уровень населения за счет повышения зарплат и пенсионного обеспечения, организации новых рабочих мест, экономической поддержки низкообеспеченных слоев населения и др. Но, при недостаточном экономическом развитии, мы не в состоянии сформировать социально-направленный бюджет, который соответствовал бы аналогичному в странах с развитой системой рыночных отношений. Со временем, на замену этим лозунгам пришли другие уже более "приземленные": о необходимости регулирования цен и тарифов до уровня экономически обоснованных, повышения пенсионного возраста, пошлин, совершенствования налогообложения... И Крым вновь и вновь обращается к Федеральному правительству с просьбой о субвенциях. И все глубже и глубже увязает в долговых обязательствах. После возвращения в правовое поле Российской Федерации, в республике «вдруг» поняли, что коррупционность чиновников и чрезмерное вмешательство в предпринимательскую деятельность негативно влияют на экономику, и поэтому необходимо улучшать бизнес-климат. У регионального бизнеса наметилась перспектива, что хоть эти проблемы, наконец, можно будет решить при содействии федеральных органов власти. Сможет ли стать в этих условиях Республика Крым самостоятельным регионом? Есть определенные сомнения.

Уже более трех лет мы формируем экономические отношения в новых крымских реалиях, но точно не понимаем, как в странах с развитыми рыночными отношениями обеспечивается конкурентоспособность, чем их деловая культура, которая является основой конкурентоспособности и процветания, отличается от нашей. Кроме того не можем понять, что одной из главных проблем является то, что мы продолжаем воспринимать окружающий мир, оставаясь в плену философии "дефицитной экономики", в том числе и в туристской сфере, которую провозгласили приоритетной в экономике Республики Крым.

Но без понимания и учета тех процессов, которые происходят вокруг нашего региона, не будет достигнуто понимание, что в современных условиях глобального насыщенного рынка построить эффективную и конкурентоспособную туристско-рекреационную отрасль очень сложно. Следует учитывать то, что конкурентная активность окружающих нас развитых курортных регионов продолжает накаляться. Чтобы понять процессы, происходящие в мире туристского бизнеса, постараемся рассмотреть основные проблемы, связанные со сферой туристского бизнеса.

Технические условия и стандарты, как основные приоритеты туристского бизнеса. Бизнесмены в Крыму по-прежнему считают, что для победы в конкурентной борьбе достаточно соответствия техническим условиям и стандартам при обеспечении комплексного развития туризма. Особенно, если они в основном соответствуют европейским нормам. Однако не учитывается то главное обстоятельство, что в условиях насыщенного рынка эта конкуренция происходит, главным образом, сверх норм общепринятых стандартов. Надо осознать, что это является ключевой ошибкой, которая приведет к хроническому отставанию крымской туристской отрасли. И что без устранения такого ошибочного, устаревшего восприятия стандартов Крым не сможет достичь эффективного динамичного развития и выйти на уровень ведущих туристских регионов. В международной практике показатели качества туристского продукта (услуг) условно разделены на три уровня:

— обязательный: безопасность и выполнение технических условий;

— рекомендованный: достижение стандартных потребительских свойств (внедрение стандартов добровольное);

— инициативный: достижение показателей, которые выше обще принятой нормы стандартов).

Туристско-рекреационная сфера республики Крым, в основном, сконцентрирована на выполнении первого и второго уровней. Также следует учитывать, что стандартные требования находятся в зависимости от тех условий, в которых они находят применение. Например:

— при дефицитном рынке стандартные требования — это верхний предел установленных норм;

— в условиях насыщенного рынка — это всего лишь минимальный уровень.

К сожалению, сегодня в Крыму восприятие стандартов сводится всего лишь к выполнению определенных норм, которые могли бы обеспечить конкурентное преимущество (практически так же, как и в период дефицитной экономики). И, наконец, в ныне действующих регламентирующих документах предполагается, что система технического регулирования способна довести уровень конкурентоспособности и улучшить состояние крымской туристской отрасли. Но при всей важности таких регламентов необходимо понимать, что они не в состоянии обеспечить повышение конкурентоспособности туристских организаций и отрасли в целом. Эти регламенты устанавливаются в целях организации производства безопасных товаров и услуг для потребителей, а также защиты окружающей среды. Скрупулезное же выполнение требований установленных норм, которые соответствуют хорошей международной практике, ни в коей мере не может являться гарантией реализации региональной туристской бизнес-продукции на зарубежных рынках, а только дает возможность выхода на эти рынки. Необходимо помнить, что потребитель приобретает не безопасность, а потребительские свойства товаров и услуг при условии, что они являются безопасными.

Установление «правильных» норм государством — это и есть конкурентоспособность.

Сегодня многие руководители Крыма уверены, что формирование государством требований по обеспечению безопасности и качественного уровня производства продукции и услуг при соответствии ими международным нормам, уже гарантирует надежную конкурентоспособность регионального туристского бизнеса. Нельзя согласиться, что это рыночный подход к решению существующих проблем. Требования стандартов дают производителю лишь разумные ориентиры. А непосредственные производители туристских и рекреационных услуг на практике должны уметь выходить за рамки этих ориентиров. Но для этого необходимо чтобы производители обладали достаточно высоким уровнем деловых качеств. Сегодняшние же реалии таковы, что региональные туристские компании далеко не всегда способны соответствовать даже нормативным требованиям к производству безопасных товаров и услуг. Если бы определение минимальных обязательных требований автоматически гарантировало их исполнение, то даже в этих условиях Крым давно превратился бы в широко известный и привлекательный туристский регион.

Турпродукт — это главное. В Крыму и сегодня распространено мнение, что для обеспечения конкурентоспособности достаточно всего лишь сосредоточиться на выпуске конечного туристского продукта. К сожалению, не учитывается главное, что в насыщенном рынке конкурентоспособность давно уже обеспечивается не конечным произведенным продуктом, а внедрением современных управленче-

ских система. Важно осознать, что при таком, мягко говоря, устаревшем подходе крымские туристские компании изначально введены в заблуждение, что не позволяет им обеспечить быстрое и высокоточное реагирование на рыночные ситуации и их изменения, которые постоянно возникают в условиях современного насыщенного рынка. Это является ключевой ошибкой, которая значительно снижает возможности достижения устойчивого положения компании при освоении новых сегментов рынка. Естественно, качество товаров и услуг играют очень важное значение для их потребителей, но само по себе оно еще не гарантирует устойчивого развития туристского предприятия. Необходимо также уметь учитывать и ряд других важных экономических показателей, о которых прекрасно осведомлены студенты третьего курса экономических специальностей, но почему то забывают производители товаров и услуг. Это себестоимость продукции, производительность труда, экологическая безопасность производства и др. Профессиональные экономисты и менеджеры прекрасно понимают, что при организации производственной деятельности основное внимание необходимо уделять не конечному продукту, а эффективной организации работы предприятия, так как такой подход существенно сокращает затраты и значительно эффективнее. В этой связи правомерно утверждать, что если работа предприятия организована на основе современного менеджмента, то у него и вся продукция качественная. Необходимо помнить, что сегодня любую туристскую продукцию могут быстро воспроизвести конкуренты. Поэтому, в условиях жесткой конкурентной борьбы основным условием устойчивой конкурентоспособности компании является современная система менеджмента, то есть ее "мозг". В то же время в нашем регионе явно прослеживается недооценка важности организации системного управления при организации деятельности предприятий и организаций туристского бизнеса и обеспечения их конкурентоспособности. Субъекты рыночных отношений не всегда готовы понять, что такое современные системы менеджмента организаций, ориентированные на победу в конкурентной борьбе, и что нужно делать для повышения их эффективности.

Специалисты, ориентированные на устаревшие представления.

Современные ВУЗы готовят специалистов туристско-рекреационной области, не всегда соответствующих нашим сегодняшним представлениям о конкурентной борьбе. Эти специалисты не всегда способны компетентно разобраться в современном туристском менеджменте и его влиянии на конкурентоспособность туристских организаций. А без этого практически невозможно организовать успешную бизнес-деятельность в условиях насыщенного рынка. Основы для некорректного понимания современных систем туристского менеджмента в современных условиях заложены, не совсем верной на наш взгляд, концепцией государственной политики в сфере управления качеством продукции, объектом которой определена не конечная цель "качество продукции", а "управление качеством" (под влиянием международных стандартов ISO серии 9000). Это снижает возможности по обеспечению качества самой продукции. За пределами рассмотрения концепцией остались такие важные понятия, как нормирование качества продукции, метрология, нормирование, рыночный надзор, защита прав потребителей и т.п. В то же время под понятием "управление качеством продукции" по непонятной причине рассматривается ряд других целевых систем менеджмента (не имеющие отношения к качеству продукции) только потому лишь, что по ним также в свое время принимались международные

стандарты. Действующая концепция основана на достаточно поверхностном подходе к внедрению стандартов на целевые системы управления туристского бизнеса, что приводит не к совершенствованию системы, а ее имитации. По нашему глубокому убеждению, в действующей Системе высшего образования существует давно устаревший подход к обучению проблемам качества, туристского менеджмента и вопросам деловой эффективности. Например, при изучении дисциплины "Качество, стандартизация и сертификация", под понятием "качество" по непонятной причине стали понимать также и такое понятие, как "управление качеством" (кроме традиционных "нормирования", "контроля", "измерений и испытаний", "оценки и подтверждения соответствия"). А потом сюда искусственно были добавлены и целевые системы менеджмента, свойственные насыщенному рынку, на которые принимались международные стандарты, но которые не имели отношения к качеству продукции: "экологический менеджмент", "менеджмент производственной безопасности", "менеджмент энергоэффективности" и др. В то же время по таким специальностям как "Менеджмент организаций", "Туризм" многие предметы, связанные с управлением качеством (и подобных целевых систем) были практически исключены. В результате высшая школа выпускает менеджеров туристского бизнеса, которые не вполне подготовлены для обеспечения успешной деятельности компаний в условиях постоянно обостряющейся конкуренции. А специалисты, обучающиеся по специальности "Качество, стандартизация и сертификация", из-за отсутствия базовой подготовки менеджера не способны эффективно совершенствовать системы менеджмента компании в целом. Поэтому сегодня мы вынуждены констатировать наличие большого количества малокомпетентных специалистов и руководителей разного уровня в области экономики туризма.

Если власть сумеет дерегулировать бизнес, то остальное приложится. Многие руководители отечественной экономики считают, что они должны дерегулировать бизнес. А уровень профессионализма производителей конечного продукта их не касается. «В конкуренции выживет то, кто сильнее» — довольно распространенное мнение. Такое ощущение, что никто не понимает, что конкурировать отечественным предприятиям придется преимущественно не на внутреннем рынке между собой, а на сложном внешнем рынке с более опытными инновационными. А свой внутренний рынок также нужно уметь защищать, не в том смысле, чтобы не пускать зарубежных партнеров, а в том, чтобы уметь успешно с ними конкурировать, и побеждать в сложной конкурентной борьбе. В Крыму надеются на эффективность мер дерегуляции в сфере предпринимательской деятельности. Но этот метод не может сам по себе обеспечить повышение конкурентоспособности на внешних рынках большинству отечественных организаций. Громоздкая и малоэффективная система регулирования, коррупция в государственной сфере в значительной мере снизили и без того невысокую конкурентоспособность отечественных туристских компаний. Победа над коррупцией и отмена искусственных преград, безусловно, могут позволить предприятиям повысить реальную конкурентоспособность, но не выше того уровня, который будет обеспечен их реальным профессионализмом. Не надо забывать, что степень профессионализма большинства отечественных туристских операторов значительно ниже, чем у большинства зарубежных партнеров. Это серьезная причина, по которой Крым не скоро еще превратится в равноправного участника зарубежных туристских рынков. Проблема состоит в том,

что большинство отечественных предпринимателей в сфере туристского бизнеса после "дерегулирования" вряд ли смогут сами быстро разобраться в происходящем и правильно внести коррективы в свою деятельность, чтобы стать конкурентоспособными на современном насыщенном рынке. Поэтому поддержка со стороны государства в формировании современного отечественного туристского рынка является крайне необходимой. Необходимо не просто дерегулировать, а создание условий для развития современной конкурентоспособной экономики.

Влияние устаревшей философии управления качеством на состояние туристского бизнеса РК. Проведенное исследование привело нас к ожидаемому, но все же обескураживающему результату. Отечественные туристские компании в подавляющем большинстве своем по уровню профессионализма сегодня в разы отстают от европейских компаний (расчет производился по 1000-балльной международной шкале). По сравнению с лидерами туристского бизнеса зарубежных стран в наших компаниях производительность ниже почти в 10 раз, объем рекламаций выше в 780 раз и в разы выше себестоимость предлагаемого турпродукта. Это характеризует состояние туристской отрасли региона на уровне упадка. Если к моменту снятия с республики международных санкций не будет существенных изменений, то последствия не могут вселять оптимизма. На региональный туристский рынок в большом количестве войдут зарубежные операторы со своим туристским бизнесом продуктом (особенно это актуально для выездного и круизного туризма). Поэтому правомерно задать вопрос: какая необходимость при относительно не очень большом федеральном бюджете тратить значительные средства на разработку нормативов и государственных стандартов, соответствующих зарубежным нормам? Вполне очевидно, что без устранения выше указанных недостатков эти инициативы не смогут оказать какое-либо конструктивное положительное влияние на большинство отечественных организаций туристского бизнеса. Правомерен вопрос: можно ли ожидать какой-либо положительный эффект от внедрения мероприятий по так называемой дерегуляции? Ведь без значительного роста профессионализма сотрудников большинства отечественных предприятий туристского бизнеса сложившиеся на туристском рынке благоприятные условия будут давать преимущество ведущим зарубежным компаниям, которые в таких условиях достаточно быстро и легко вытеснят с рыночного пространства отечественных участников регионального туристского бизнеса.

Заключение. На основании проведенного исследования правомерно сделать вывод, что в сжатые сроки необходимо разработать новую, современную концепцию по совершенствованию деятельности организаций туристско-рекреационного комплекса, обеспечить условия для повышения их конкурентоспособности в условиях насыщенного рынка и глобализации. Крайне необходимо провести реформу научно-методической базы и системы подготовки и переподготовки руководителей и специалистов туристской отрасли, прежде всего из числа руководящего состава отечественной туристской индустрии. Крайне важно вооружить туристских операторов новой современной рыночной информацией и методическими рекомендациями, которые позволят сформировать новые подходы, методы, средства и внедрить лучшие практики в сфере системного менеджмента, профессионализма и конкурентоспособности. В этой связи очень важно суметь сформировать новую стратегию деятельности государственных органов власти по активному решению

выше упомянутых проблем. При этом надо иметь в виду, что государственные органы могут регулировать только те нормы, которые являются обязательными. Нормы, не являющиеся обязательными — под государственное регулирование не подпадают. Не-

которые, необязательные нормы могут являться важными для развития общества. В этом случае государство должно способствовать (не больше) их достижению на основе правильной мотивации производителей туристского продукта.

Библиографический список

1. Александрова А.Ю. Международный туризм / А.Ю. Александрова. — М.: Аспект Пресс, 2012. — 470 с.
2. Биржаков М. В., Никифоров В. И. Индустрия туризма: Перевозки / М.В. Биржаков, В.И. Никифоров. — СПб., 2011. — 264 с.
3. Восколович Н. А. Маркетинг туристских услуг / Н.А. Восколович. — М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2011. — 226 с.
4. Жукова М. А. Индустрия туризма: менеджмент организации / М.А. Жукова. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 318 с.
5. Инновационно-логистическое обеспечение международного туризма и круизного бизнеса: монография / Р.Р. Ларина, В.В. Селиванов, Е.Ю. Лукьянова, М.А. Шостак. — Симферополь: ИТ «Ариал», 2013. — 395 с.
6. Концепция федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и целевого туризма в Российской Федерации (2011-2016 гг.)». Утверждена постановлением Правительства РФ от 19.07.2010 № 1230-р // <http://government.ru/gov/results/11494/>
7. Ланковская Е.К., Селиванов В.В. Исследование процесса организации культурно-массовых мероприятий как объекта управления в процессе формирования туристско-рекреационной отрасли Республики Крым / Е.К. Ланковская, В.В. Селиванов // *НоваяИнфо* (электронный журнал): Экономические науки. — 2016. — №55-2. — С.256–260. — [электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://novainfo.ru/article/8899>
8. Кириллов А. Т., Волкова Л.А. Маркетинг в туризме / А.Т. Кириллов, Л.А. Волкова. — СПб.: Изд-во С-Петербургского университета, 2014. — 525 с.
9. Кирцнер И.В. Конкуренция и предпринимательство / И.В. Кирцнер. — М.: Наука, 2013. — 439 с.
10. Маркетинг в туризме / Сост. Ю.Н.Борисова, Н.И.Гаранин, Ю.В.Забавин, А.И.Сеселкин. — М.: Российская международная академия туризма, 2014. — 228 с.
11. Морозов М.С., Инфраструктурное обеспечение предпринимательской деятельности в туризме / М.С. Морозов. — М.: Издательский центр «Академия», 2013. — с. 336.
12. Орешкова В.Г. Предпринимательство в туристской деятельности / В.Г. Орешкова Орешкова В.Г. Предпринимательство в туристской деятельности. — СПб.: Питер, 2010. — 176 с.
13. Основы информационных технологий в туризме — М.: Издательский центр «Академия», 2013. — с. 336.
14. Селиванов В.В. Международная практика формирования качества и комфортабельности морских туристских и пассажирских перевозок / В.В. Селиванов // *НоваяИнфо* (электронный журнал): Экономические науки. — 2016. — №51-1. — С. 87 – 93. — [электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://novainfo.ru/article/7836>
15. Селиванов В.В. Целеполагание как метод управления качеством / В.В.Селиванов // *НоваяИнфо* (электронный журнал): Экономические науки. — 2017. — №58-4. — С.206–214. — [электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://novainfo.ru/article/10630>
16. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента. Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании / Пер. с англ. — М.: Дело, 2010. — 360 с.
17. Уткин Э. А., Баяндаев В. В., Баяндаева М. Л. Управление связями с общественностью. PR / Э.А. Уткин, В.В. Баяндаев. — М.: ТЕИС, 2011. — 296 с.
18. Аргументы и факты [Электронный ресурс]: туризм. — Режим доступа: <http://www.irkalif.ru/turizm/news/40770/8>.
19. Ассоциация туроператоров России [Электронный ресурс]: пресса о проблемах туризма. — Режим доступа: <http://www.atorus.ru/articles/all/article/393.html>.
20. Итоговый аналитический отчет [Электронный ресурс]: Повышение туристической привлекательности регионов как стратегический фактор развития. Возможности кризиса, проблемы и методология их решения — Режим доступа: <http://analytical-report.ru/2010/>. — 27.03.2013.
21. Федеральное агентство по туризму [Электронный ресурс]: статистика. — Режим доступа: <http://www.russiatourism.ru/nubriki/-1124140228/>. — 28.03.2016.

References

1. Aleksandrova A.YU. *Mezhdunarodnyy turizm* / A.YU. Aleksandrova. — M.: Aspekt Press, 2012. — 470 s.
2. Birzhakov M. V., Nikiforov V. I. *Industriya turizma: Pervozki* / M.V. Birzhakov, V.I. Nikiforov. — SPb., 2011. — 264 s.
3. Voskolovich N. A. *Marketing turistskih uslug* / N.A. Voskolovich. — M.: Ekonomicheskiy fakul'tet MGU, TEIS, 2011. — 226 s.
4. Zhukova M. A. *Industriya turizma: menedzhment organizatsii* / M.A. Zhukova. — M.: Finansy i statistika, 2012. — 318 s.
5. *Innovatsionno-logisticheskoe obespechenie mezhdunarodnogo turizma i kruiznogo biznesa: monografiya* / R.R. Larina, V.V. Selivanov, E.YU. Lukyanova, M.A. Shostak. — Simferopol': IT «Ariall», 2013. — 395 s.
6. *Konceptiya federal'noj celevoj programmy «Razvitiye vnutrennego i tsilevogo turizma v Rossijskoj Federatsii (2011-2016 gg.)»*. Utverzhdena postanovleniem Pravitel'stva RF ot 19.07.2010 № 1230-r // <http://government.ru/gov/results/11494/>
7. Lankovskaya E.K., Selivanov V.V. *Issledovanie processa organizatsii kul'turno-massovykh meropriyatiy kak ob'ekta upravleniya v processe formirovaniya turistsko-rekreacionnoj otrasli Respubliki Krym* / E.K. Lankovskaya, V.V. Selivanov // *NovaInfo* (ehlektronnyy zhurnal): Ekonomicheskie nauki. — 2016. — №55-2. — S.256–260. — [ehlektronnyy resurs]. — Rezhim dostupa: <http://novainfo.ru/article/8899>
8. Kirillov A. T., Volkova L.A. *Marketing v turizme* / A.T. Kirillov, L.A. Volkova. — S-Pb.: Izd-vo S-Peterburgskogo universiteta, 2014. — 525 s.
9. Kircner I.V. *Konkurenciya i predprinimatel'stvo* / I.V. Kircner. — M.: Nauka, 2013. — 439 s.

10. Marketing v turizme /Sost. YU.N. Borisova, N.I.Garanin, YU.V.Zabaev, A.I.Seselkin. - M.: Rossijskaya mezhdunarodnaya akademiya turizma, 2014 - 228 s.
11. Morozov M.S., Infrastrukturnoe obespechenie predprinimatel'skoj deyatel'nosti v turizme \ M.S. Morozov. — M: Izdatel'skij centr «Akademiya», 2013. — s. 336.
12. Oreshkova V.G. Predprinimatel'stvo v turistskoj deyatel'nosti / V.G. Oreshkova Oreshkova V.G. Predprinimatel'stvo v turistskoj deyatel'nosti. — SPb.: Piter, 2010 - 176 s.
13. Osnovy informacionnyh tekhnologij v turizme — M: Izdatel'skij centr «Akademiya», 2013. — s. 336.
14. Selivanov V.V. Mezhdunarodnaya praktika formirovaniya kachestva i komfortabel'nosti morskikh turistskix i passazhirskix perevozok / V.V. Selivanov // NovaInfo (ehlektronnyj zhurnal): EHkonomicheskie nauki. — 2016.— №51-1. — S. 87 – 93. — [ehlektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa: <http://novaInfo.ru/article/7836>
15. Selivanov V.V. Celepolaganie, kak metod upravleniya kachestvom / V.V.Selivanov // NovaInfo (ehlektronnyj zhurnal): EHkonomicheskie nauki. — 2017.— №58-4. — S.206 –214 . — [ehlektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa: <http://novaInfo.ru/article/10630>
16. Uolsh K. Klyuchevye pokazateli menedzhmenta. Kak analizirovat', sravnivat' i kontrolirovat' dannye, opredelyayushchie stolimost' kompanii / Per. s angl. - M.: Delo, 2010 - 360 s.
17. Utkin E.H. A., Bayandaev V. V., Bayandaeva M. L. Upravlenie svyazyami s obshchestvennost'yu. PR /E.H.A. Utkin, V.V. Bayandaev. — M.: TEIS, 2011.— 296 s.
18. Argumenty i fakty [EHlektronnyj resurs]: turizm. — Rezhim dostupa: <http://www.lrk.alf.ru/turizm/news/40770/8>.
19. Associaciya turoperatorov Rossii [EHlektronnyj resurs]: pressa o problemah turizma. — Rezhim dostupa: <http://www.atorus.ru/articles/all/article/393.html>.
20. Itogovyy analiticheskiy otchet [EHlektronnyj resurs]: Povyshenie turistscheskoj privlekatel'nosti regionov kak strategicheskij faktor razvitiya. Vozmozhnosti krizisa, problemy i metodologiya ih resheniya. — Rezhim dostupa: <http://analytical-report.ru/2010/>. — 27.03.2013.
21. Federal'noe agentstvo po turizmu [EHlektronnyj resurs]: statistika. — Rezhim dostupa: <http://www.russiatourism.ru/rubriki/-1124140228/>. — 28.03.2016.

РАЗВИТИЕ РОССИИ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Семова Н.Г., к.п.н., доцент, Тюменский государственный университет

Аннотация: Научная и практическая значимость проблемы, представляемой в статье, заключаются в том, что экономика России находится на стадии рецессии. Внутренний валовой продукт как мы видим, в России ниже тех темпов, которые зафиксированы в мировой практике, что приводит к нарастанию технологического разрыва с богатыми странами (как следствие, разрыва в уровне жизни). Проблема обостряется тем, что в России три года подряд с 2014 г. по 2016 г. снижаются инвестиции. В работе рассмотрены главные причины исчерпания драйверов экономического роста. Первое, это безмерное разрастание государственного сектора. Второй причиной следует назвать действия Министерства финансов, согласно которым поддержка инвестиций не является наивысшим приоритетом. Отметим также то, что забота о доходах населения не попадает в список ключевых ценностей высшего руководства.

Целью исследования являлся анализ процесса формирования социально-экономического и финансового порядков на основе официально представляемых данных в контексте теорий властно-ориентированного (power-oriented approach) и политико-культурного (political-cultural approach) подходов. Гипотеза исследования включает несколько связанных положений. В России продолжают существовать расхождения между декларируемыми целями по преодолению кризиса и достижению искомым темпов экономического роста. С одной стороны, базовые прогнозы правительства России не соответствуют задачам достижения требуемых темпов экономического роста и выхода из структурного кризиса. С другой стороны, декларируемые цели правительства России не соответствуют реальным данным, представленным в официальных прогнозах. Вопреки доминирующему мнению, основные риски не достижения параметровосновного базового прогноза развития в нашей стране не внешние (санкции, курс нефти), а внутренние (институты, приоритеты и цели исполнительной власти). Современные принципы государственной поддержки экономики России консервируют её отсталость, представители государства не в состоянии сделать что-либо плодотворное для того, чтобы развернуть наметившийся негативный тренд в конструктивном направлении.

В статье использованы следующие методы и подходы к решению проблемы: анализ статистической информации, данных Министерства финансов России, Счётной палаты России.

Ключевые слова: Динамика, властно-ориентированный и политико-культурный подходы, институциональная стабильность.

Abstract: Scientific and practical significance of the problem presented in the article is that the Russian economy is nearing recession. The gross domestic product as we see in Russia is lower than the rate recorded in world practice, leading to an increase in the technological gap with the rich countries (as a consequence, the gap in standard of living). The problem is exacerbated by the fact that in Russia for three consecutive years from 2014 to 2016, reducing the investment. The paper discusses the main causes of the exhaustion of the drivers of economic growth. The first is the immense growth of the public sector. The second reason should be called the actions of the Ministry of Finance, according to which investment support is not the highest priority. Note also that the concern about the incomes not included in the list of core values senior management.

The aim of the study was the analysis of process of formation of socio-economic and financial orders on the basis of officially reported data in the context of theories of power-based (power-oriented approach) and political-cultural (political-cultural approach) approaches. The hypothesis of the study includes several related provisions. In Russia continue to exist discrepancies between the declared goals of overcoming the crisis and achieving the desired economic growth. On the one hand, the basic projections of the government of Russia does not correspond to the tasks of achieving the required economic growth and exit from the structural crisis. On the other hand, the declared goals of the government of Russia does not correspond to the real data presented in the official forecasts. Contrary to the dominant view, the main risks of not achieving parameterienkung baseline forecast development in our country is not external (sanctions, oil price) and internal (institutions, priorities and goals of the Executive). Modern principles of the state support of economy of Russia preserve its backwardness, the state representatives are not able to do anything fruitful in order to expand the emerging negative trend in a constructive direction.

The article used the following methods and approaches to solving the problem: analysis of statistical information, data from the Ministry of Finance of Russia, the audit chamber of Russia.

Keywords: Dynamic, power-oriented and political-cultural approaches, institutional stability.

Введение

Политико-культурный и властно ориентированные подходы предлагают относительно новый взгляд на формы стабильности и нестабильности в современных рыночных хозяйствах. Политическая и институциональная стабильность в обществах играет громадную роль в их экономической стабильности. Государства в современных обществах участвуют как в инвестировании, так и в регулировании классовых конфликтов. Государство не только обеспечивает защиту привилегированным группам работников, как это считают институциональные экономисты [19,22,33]. Ценность идущей от Поланьи традиции заключается в том, что она удерживает наше внимание на отношениях между государствами, их политической структуре и экономике. Имеют также существенные значения факторы укорененной автономии (embedded autonomy), которые по-новому очерчивают отношение представителей государства к экономическому развитию [31], когда

особое значение приобретают властные элиты[4]. Их реальное поведение позволяет понять, как разрешается дуализм по поводу того, является ли государство однозначно хищническим по отношению к экономике, или оно рационально и служит во благо людям. С определения условий, при которых связи между государством и экономикой обоюдовыгодны и плодотворны, начинается любой анализ структуры и динамики состояния экономики, выполняемый с точки зрения политико-культурного и властно-ориентированного подходов. Имеет значение зависимость от первоначально избранного пути [30,31с. 26] и структурная инерция, влияющая на управление изменениями [31].

Институциональные механизмы, как структурно-культурные формы представляют собой кодификацию социальных отношений и составляют способ социальной регуляции, который служит для воспроизводства социально-экономических отношений и для стабилизации процессов социального накоп-

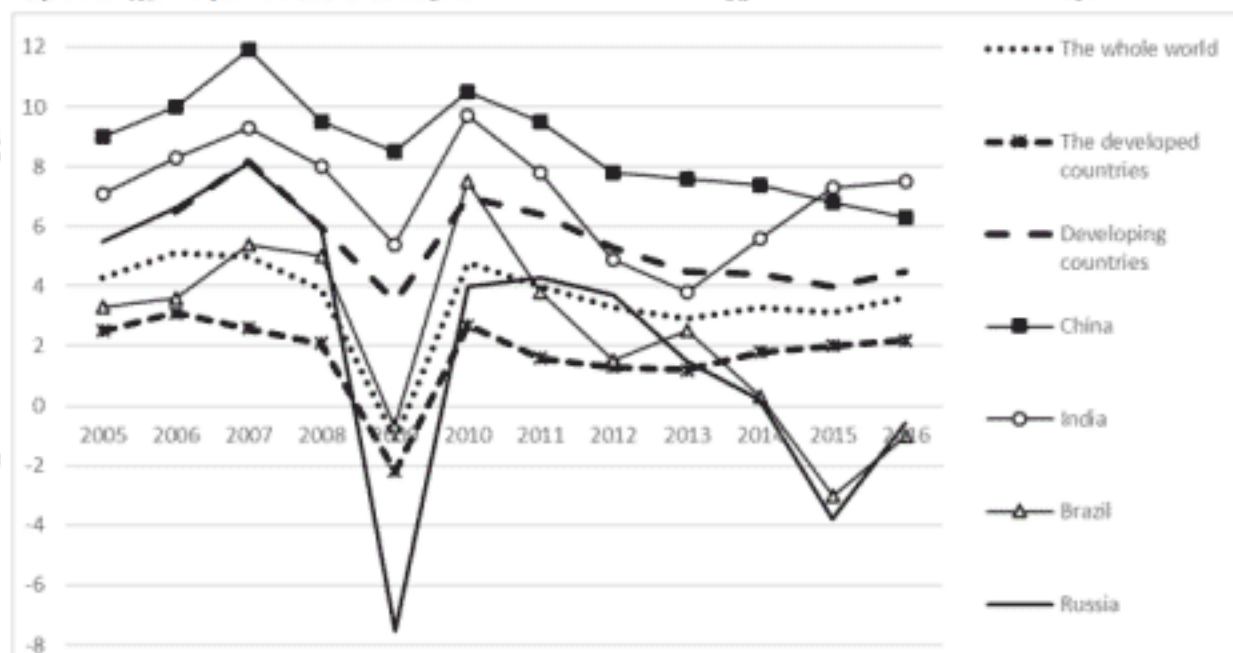
ления. Уровень экономической системы фиксируется при помощи элементов социальной регуляции и является наиболее эффективным так как фактически отражает и характер, и объект регуляции [34]. Основу институционального порядка составляют активная роль государства и всеобъемлющий социальный компромисс. Исторические примеры национальных правительств различной идеологической направленности – де Голль во Франции, лейбористская партия в Англии, христианские демократы в ФРГ, которые приложили огромные усилия для достижения компромисса и обеспечивали экономический рост и рост уровня жизни посредством реализации "государства благосостояния", кейнсианской модели управления спросом и контроля за отношениями найма. Предполагается, что экономические действия и сопряженные с ними социальные нормы и институты погружены в обширные контекстные связи между всеми субъектами, среди которых огромную направленность играют культурные и властные отношения. Все процессы от производства до потребления продукта всегда требуют новой информации, которая связана с созданием опреде-

ленных идентификаций. Властные отношения пронизывают любую хозяйственную систему. Применяемые политико-культурный и властно-ориентированные подходы принимают все представленные положения.

Основные направления развития России

Властно-ориентированный и политико-культурный подходы всегда имеют множество мотивов. Существуют интересы в экономике, культуре, социуме для которых существуют стандарты поведения, которых должны придерживаться субъекты. При этом обнаруживается роль государства, представляемая бюрократами, политиками и чиновниками в формировании ими социально-экономического и финансово-денежного социального порядков. Рисунок 1 представляет траектории развития экономики России, и других экономик мира в целом за период 2005-2016 гг. Мировая экономика стала одновременно падать с 2010 года. В этот же период снизилась экономическая траектория России. За последние 10 лет к 2016 году, экономика России снизилась на 1,6%, (рис. 1).

Рисунок 1 - Темпы роста экономики России



Россия и мир: 2016. Годовой прогноз: экономика и внешняя политика / Руководители проектов - А.А. Дынкин, В.Г. Барановский. - Москва, ИМЭМО РАН, 2015 г., 14-18; Россия и мир: 2010. Годовой прогноз: экономика и внешняя политика / Руководители проектов, ПИ. - А.А. Дынкин, В.Г. Барановский. - Москва, ИМЭМО РАН, 2010, с. 14-19.

По прогнозам ситуация стагнации еще продлится 13 лет по прогнозу в том виде, который Министерство экономического развития РФ считает более реалистичным (базовый вариант прогноза). В этом прогнозе цена нефти к 2019 г. растёт до \$55/барр., а не застывает, как в других вариантах. Поскольку экономика России будет расти темпами, ниже среднего мирового, технологическое отставание и отставание по уровню жизни будут в лучшем случае сохраняться. Более бедные, но динамично развивающиеся страны будут стремиться сокращать отставание от лидеров (см. развивающиеся страны на рис.1). Россия при неизменной траектории развития экономики в ближайшем времени, будет подходить к беднейшим странам. Был проведен анализ действий элит России. Наивысший уровень управления государства представлен на заседаниях правительства России, где формируются ключевые решения развития страны.

Согласно данным 2015 и 2016 гг., темпы ВВП России снизились на 3,7% и 0,7%. По базовому варианту прогноза запланирован рост темпов ВВП России на +0,6%, +1,7% и +2,1% соответственно. Однако причины столь резкого изменения характера динамики не очевидны. Сохраняется тенденция ослабления рубля с 60,7 до 71,1 рубля за доллар, что позитивно должно сказаться на конкурентоспособности товаров из России. На фоне снижения средней цены нефти снижается и уровень инфляции в России (табл.1). Следует вывод, что Министерство экономического развития оценивает и текущую ситуацию, и ближайшие перспективы России по всем параметрам намного оптимистичнее, чем это делают независимые эксперты [1,2]. Основные характеристики федерального бюджета сформированы в соответствии с базовым вариантом прогноза социально-экономического развития, представлены в табл. 2.

Таблица 1 - Параметры прогноза социально-экономического развития РФ (2015 г. – факт, 2016-2019 гг. - план)

	2015	2016	2017	2018	2019
ВВП, млрд руб.	80804,0	82815,0	86806,0	92296,0	98860,0
Темп прироста ВВП, % к пред. году	+3,7	-0,6	0,6	1,7	2,1
Средняя цена нефти марки Urals, \$ /барр.	51,2	41,0	40,0	40,0	40,0
Среднегодовой курс рубля к доллару США, руб. за \$	60,7	67,5	67,5	68,7	71,1
Индекс потребительский цен в годовом исчислении, %	12,9	5,8	4,0	4,0	4,0

Источник: Пояснительная записка к проекту федерального закона "О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов". Доступна по адресу: <http://government.ru/activities/selection/301/25074/> (доступ: 25.10.2016)

Таблица 2 - Данные федерального бюджета РФ (2015 г.-факт; 2016-2019 гг. -прогноз)

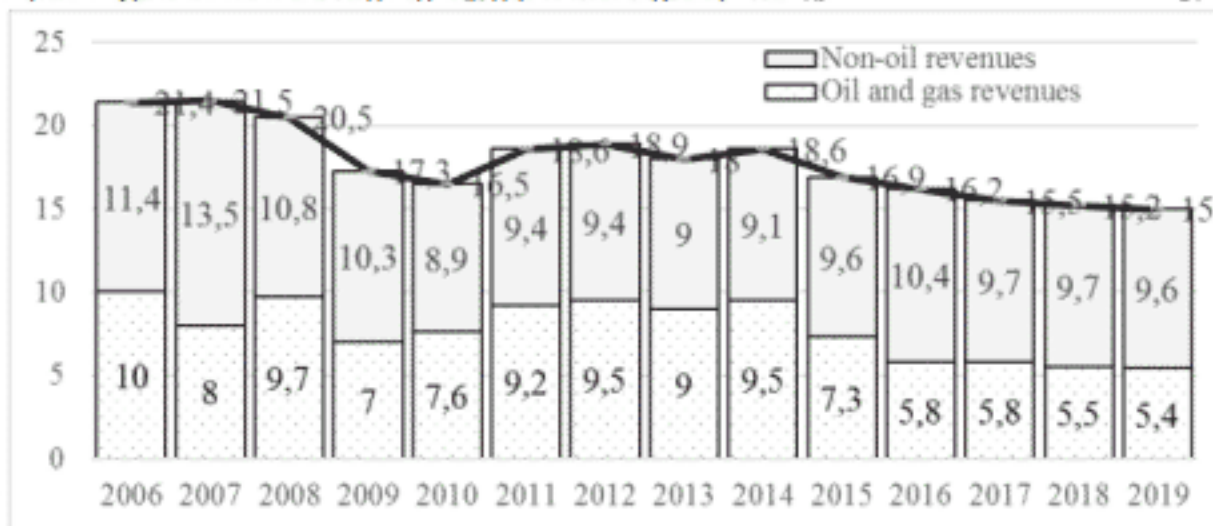
	Млрд, руб.					В % к ВВП				
	2015	2016	2017	2018	2019	2015	2016	2017	2018	2019
Доходы	13659	13369	13437	13989	14825	16,9	16,1	15,5	15,2	15,0
В том числе										
нефтегазовые	5863	4778	5029	5133	5370	7,3	5,8	5,8	5,5	5,4
ненефтегазовые	7797	8591	8408	8856	9455	9,6	10,4	9,6	9,6	9,6
Расходы	15620	16403	16181	15978	15964	19,3	19,8	18,6	17,3	16,1
Дефицит (-)/ профицит (+)	-1961	-3034	-2744	-1989	-1139	-2,4	-3,7	-3,02	-2,2	-1,2
Ненефтегазовый де- фицит	-7823	-7812	-7773	-7122	-6509	-9,7	-9,4	-9,0	-7,7	-6,5

Источник: Пояснительная записка к проекту федерального закона "О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов". Доступна по адресу: <http://government.ru/activities/selection/301/25074/> (доступ: 25.10.2016)

Планируется устойчивый объем ненефтегазовых доходов, не опускающийся ниже 9,6% ВВП, что соответствует уровню 2015 г. Рост ненефтегазовых доходов в 2016 г. связан с поступлением доходов от частичной приватизации такой крупнейшей компании, как АО "Роснефть". Исходя из анализа проекта Федерального бюджета (табл. 2), мы в 2017 г. ожидаем, что федеральный бюджет по доходной части снизится (рис. 2). Среднесрочная перспектива говорит о том, что доходы от продажи нефти и газа будут обеспечивать большую часть всех до-

ходов нашего федерального бюджета. Низкие цены на нефть будут являться основной проблематикой пополнения доходов бюджета. Из-за сокращения фактических доходов федерального бюджета мы можем говорить о том, что это стало основным фактором снижения доходов бюджетной системы по итогам 2016 г. с 33,3% ВВП до 32,7% ВВП снизится в 2017 г. на 32,3% к ВВП в 2019 г. Поэтому в проектах предусматривается в 2017-2019 гг. рост ненефтегазовых поступлений, таких как рост внутреннего производства и импорта.

Рисунок 2 - Динамический анализ доходов федерального бюджета, % ВВП



Источник: Пояснительная записка к проекту федерального закона "О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов". Доступна по адресу: <http://government.ru/activities/selection/301/25074/> (доступ: 25.10.2016)

Анализ параметров сценария развития экономики России

Анализ показателей базового сценария прогноза показывает, что нефтегазовая часть доходов будет находиться на уровне высокого риска. Структурные показатели роста ВВП в 2018-2019 гг. противоречивы и завышают оценку ВВП. В официальном прогнозе Министерства экономического развития на 2018-2019 гг. темпы роста ВВП мы можем объяснить тем, сформирован существенный вклад фактора "изменение запасов" (табл. 3, рис. 2). Имеется в виду, что рост производства в рамках улуч-

шает ожидания всех экономических агентов по возможному спросу. Изменение запасов по прогнозу Министерства экономического развития по нашему мнению, очень оптимистична, что лучше всего можно наблюдать по динамике такого показателя как доля изменения запасов в ВВП, производной которой является такой показатель как вклад фактора запасов в прирост ВВП. В базовом сценарии прогноза Министерства экономического развития (ВВП увеличивается с 1,2% в 2017 г. до уровня 2,6% в 2018 г. и 4,2% в 2019 г. (рис. 2).

Таблица 3. Доходность федерального бюджета и структурный прирост ВВП в сценарии "Базовый" прогноза Министерства экономического развития, параметры роста доходов (2015 г. - факт; 2016-2019 гг. - прогноз)

	2015	2016	2017	2018	2019	
Доходы всего, (1)+(2)	16,9	16,2	15,5	15,2	15	
Нефтегазовые доходы	(1) Нефтегазовые	7,3	5,8	5,8	5,5	5,4
	Налог на добычу полезных ископаемых	3,9	3,4	3,8	3,7	3,6
	Вывозные пошлины	3,3	2,4	2	1,9	1,9
Нефтегазовые доходы	(2) Нефтегазовые	9,6	10,4	9,7	9,7	9,6
	Налог на прибыль организаций	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7
	НДС на товары, реализуемые на территории РФ	3	3,2	3,3	3,5	3,6
	НДС на товары, ввозимые на территорию РФ	2,2	2,3	2,3	2,3	2,3
	акцизы на товары, производимые на территории РФ	0,7	0,8	0,9	0,9	0,9
	акцизы на товары, ввозимые на территорию РФ	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
	ввозные пошлины	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6
	Прирост ВВП, % от предыдущего года	-3,7	-0,6	0,6	1,7	2,1
Вклад в прирост ВВП, п.п.	Расходы на конечное потребление	-5,4	-2,3	0	0,3	0,7
	Баловое накопление основного капитала	-1,6	-0,8	-0,1	0,3	0,4
	Изменение запасов	-1,8	1,3	0,9	1,1	1,2
	Экспорт товаров и услуг	1	-0,1	0,5	0,6	0,2
	Импорт товаров и услуг	5,4	1,2	-0,7	-0,5	-0,5
Изменение запасов, % от ВВП	-1,1	0,4	1,2	2,6	4,2	
Параметры роста доходов, % к предыдущему году	Оборот розничной торговли, %	-10	-4,6	0,6	1,1	1,8
	Объем платных услуг, %	-2	-0,5	0,7	1,3	2
	Реальные располагаемые доходы населения	-4,3	-5,6	0,2	0,5	0,8

Источник: Прогноз Министерства экономического развития. 2015 г. - фактические значения. 2016-2019 гг. - Пояснительная записка к проекту федерального закона "О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов". Доступна по адресу: <http://government.ru/activities/selection/301/25074/> (доступ: 25.10.2016)

Мы видим достаточно серьезные проблемы. Доля изменения запасов в ВВП за 2019 г. это максимум с 2001 г. Высокая доля изменения запасов в ВВП за период 2018-2019 гг. не совсем соответствует реальной экономической динамике. Отсюда следует, что доля изменения запасов в ВВП вдвое меньше темпа прироста ВВП за тот же период (рис. 2). Всё это означает, что в базовом варианте прогноза запасы ВВП завышены в 2018 г. ориентировочно в 3 раза, в 2019 г. - в 4 раза.

Таким образом, нужно существенно переосмыслить и понять в деталях концепт производства положительного вклада фактора "изменения запасов" "в запасы" экономического роста. По-видимому, это - ключевой вывод из всего базового прогноза Министерства экономического развития, который нужно и теоретически, и эмпирически верифицировать на основе динамики предшествующих временных рядов. Кроме того, надо обратить внимание прогноз темпов восстановления потребительского спроса (последний раздел табл. 3). После резкого спада оборота розничной торговли не ясно, как планируется его рост.

Рецепты выхода из экономической стагнации известны. Для долгосрочной поддержки роста необходим структурные изменения в реальном секторе и

бюджетной сфере, подразумевающий изменение расходов на здравоохранение, образование и науку. Но эта задача к сожалению не стоит в повестке дня правительства России. Президент России обратился к Федеральному собранию с ежегодным посланием, в котором дал поручение правительству сформировать меры для ускорения экономического роста в стране. Были рассмотрены планируемые расходы Федерального бюджета России по статьям функциональной классификации 2015-2019 гг. Эти планы содержат определенные позитивные изменения в структуре расходов. Планируется сокращение расходов на оборону промышленности, сокращение расходов на социальную сферу. Был проведен корреляционный анализ, результаты приведены в табл.4.

Базу сформировали по данным табл. 3 (2006-2019 гг.). Показатели, которые не оказали значимого влияния на параметры прогноза, в таблице не указаны. Но, возможно, имеет место обратная зависимость, при снижении доходов правительство реагирует повышением вывозных пошлин. Правительство России фактически продолжает опираться в своих прогнозах на «накачивание» покупательской способности населения, тем самым в очередной раз запуская маховик гиперинфляции.

Figure 3 - GDP growth and the change in inventories in the script "Basic" of the forecast of the Ministry of Economic Development



Sources: Пояснительная записка к проекту федерального закона "О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов". Доступна по адресу: <http://government.ru/activities/selection/301/25074/> (доступ: 25.10.2016). Росстат, Минфин России, Минэкономразвития.

Последнее подтверждает том, что самый значимый фактор, определяющий прогнозы экономической динамики, это расходы населения. Расходы населения в совокупности находят отражения в показателях: оборот розничной торговли (0,761**), платные услуги населению (0,764**) и расходы на конечное потребление (0,766**) (в скобках указан

коэффициент корреляции Пирсона с показателем «1. Показатели темпов прироста ВВП в % к предыдущему году»). Динамика запасов наиболее тесно связана с параметром "Объем платных услуг, % от ВВП" (0,756**). В свою очередь годовой индекс потребительских цен имеет отрицательную динамику (4 строка табл.4).

Таблица 4 - Фрагменты матрицы Pearson Correlation между основными составляющими базового прогноза Ministry of Economic Development (2006-2019 гг.)

Pearson Correlation	1.	4.	5.	6.	8.
1. Темп прироста ВВП, % к пред. году	1	-0.742*	0.761**	0.764**	0.766**
2. Средняя цена нефти марки Urals, \$ барр.	-0.723*	0.773**	-0.704*		-0.724*
3. Среднегодовой курс рубля к доллару США, руб. за долл.		-0.742*	0.715*	0.740*	0.734*
4. Годовой индекс потребительских цен, %	-0.742*	1	-0.746*	-0.677*	
5. Оборот розничной торговли, %	0.761**	-0.746*		0.766**	
6. Объем платных услуг, %	0.764**	-0.677*	0.766**	1	
8. Расходы на конечное потребление, %	0.766**				1
11. Импорт товаров и услуг, %	-0.747*	0.774**	-0.760**	-0.716*	-0.767**
12. Изменение запасов, % от ВВП	0.731*		0.671*	0.756**	0.672*
14. Вывозные пошлины, % от ВВП	-0.763**	0.766**	-0.764**	-0.741*	-0.771**
15. Налог на прибыль организаций, % от ВВП			0.721*	0.675*	0.676*
16. НДС на товары, реализуемые на территории РФ, % от ВВП	0.751**		0.724*	0.761**	0.724*
17. НДС на товары, ввозимые на территорию РФ, % от ВВП	0.673*	-0.767**			0.667*
18. Акцизы на товары, производимые на территории РФ, % от ВВП	0.756**	-0.744*	0.775**	0.745*	0.774**

Примечание: В таблице 4 подавлены значения в ячейках не значимой корреляции, то есть Sig. (2-tailed) > 0,1. Высокой значимостью корреляции (**) считаются случаи, для которых Sig. (2-tailed) < 0,01. Если последнее не выполняется, невысокой значимостью корреляции (*) считаются случаи, для которых Sig. (2-tailed) < 0,1.

Таким образом, как и ожидалось, принципиальное значение для экономического роста имеет динамика доходов населения (рис. 5). В России сокращение реальных располагаемых доходов населения сразу приводит к спаду продаж продовольственных и непродовольственных товаров, поскольку денежные сбережения населения очень малы. Одновременно со снижением абсолютных показателей доходов, усиливается социально-экономическая

дифференциация. Увеличивается слой малообеспеченных и бедных. За ростом неравенства стоят опасные проблемы усугубления социальной поляризации населения. В условиях ограниченных финансов и медленного восстановления экономики предусматривается лишь минимальное исполнение социальных обязательств, согласно прогнозам Министерства экономического развития на три года вперед (2017-2019).

Выводы

К концу 2016 года экономика адаптировалась как к снижению нефтяных цен, так и к финансовым санкциям. Новое рыночное равновесие достаточно сложное для поддержания процесс. За два последних года частное потребление сократилось приблизительно на 15%, а инвестиционные потоки сократились более, чем на 10%. Экономика России избежала венесуэльского сценария, и, если не будет политических потрясений, возможно направление её движения к росту. Для этого нужно восстановить частное потребление и инвестиции. Анализ официальных данных бюджета России показал, что текущая структура и сложившиеся тенденции не позволят формировать долгосрочный устойчивый экономический рост. Министерство экономического развития является заинтересованным в перераспределении этих средств развития, отстранилось от об-

суждения реальных проблем, которые являются тормозом для притока инвестиций в российскую экономику. Среди основных препятствий – люди не доверяют судебной-правоохранительной системе, которая не способна обеспечить бизнесу реальную защиту своих прав и сохраняющиеся санкции. Экономика России зажата высоким процентом ставки рефинансирования Центрального банка, жестким бюджетом, высокой налоговой нагрузкой, растущими административными издержками. Рост рисков субъективных решений не позволяет формировать рост. Еще одна причина остановки роста российской экономики – это модель развития 2000-х годов, которая устарела, её основой была сырьевая ориентация, и доминирование в экономике государственных компаний, возглавляемых приближенными к высшему уровню власти. Без реформ Россия к 2020 г. не имеет шансов эффективное развитие в будущем.

Работа поддержана Российским фондом гуманитарных исследований, проект №16-030-00500. Тюменский государственный университет

Библиографический список

1. Акиндинова, Н., Кондрашов, Н., Чернявский, А. (2016). Тринадцать способов провести бюджетную консолидацию. Комментарии о государстве и бизнесе. Институт «Центр развития» НИУ «Высшая школа экономики», 2016, с. 12-29.
2. Алексашенко, С. (2016). Желаемое и возможное: что можно сделать с экономикой России в 2017 году. РЕК 27 декабря 2016.
3. Бьюкенен Дж. (1997). Сочинения. Пер. с англ. Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике». Т. 1. / Фонд экономической инициативы; Гл. ред. кол. Нуреев РМ и др. М.: Таурис Альфа.
4. Восленский, М.С. (1991). Номенклатура. Господствующий класс Советского Союза. М.: «Советская Россия» совм. с МП «Октябрь», 1991.
5. Gurevich, V. (2016) Monitoring of Russia's Economic Outlook. Trends and Challenges of Socio-Economic Development. 16 (34) (Октябрь, 2-5, 2016).
6. Данные официальной отчетности Министерства финансов России – информация с сайта: http://minfin.ru/ru/performance/budget/federal_budget/bud_gosp/ (доступ 25.11.2016)
7. Доббин, Ф. (2016). Сравнительный и исторический подходы в экономической социологии. Экономическая социология, 17(3).
8. Доббин, Ф. (2012). Формирование промышленной политики: Соединённые Штаты, Великобритания и Франция в период становления железнодорожной отрасли. Экономическая социология, 13(5).
9. Кастельс, М. Власть коммуникации: учеб. пособие, ВШЭ, 2016.
10. Колодко, Г. В. Куда идет мир: политическая экономика будущего. Пер. с пол. Ю. Чайникова. М.: Магистр.
11. Коуэн Т. Среднего более не дано: Как выйти из эпохи Великой стагнации - М.: Изд-во Института Гайдара – 320 с.
12. Cowen, T. Average Is over. Dutton Adult.
13. Лапин, Н. Ю. Антропосоциетальный подход: методологические основания, социологические измерения. Вопросы философии, (2), 2015, с. 17-29.
14. Льюис, М. Бумеранг: Как из развитой страны превратиться в страну третьего мира. Альпина Паблишер. (2013).
15. Марш, П. Новая промышленная революция. Потребители, глобализация и конец массового производства. М.: Изд-во Института Гайдара. (2015).
16. Норт, Д. Понимание процесса экономических изменений. М.: ГУ ВШЭ. (2010).
17. Норт, Д., Уоллис, Д., & Вайнгаст, Б. (2011). Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Изд-во Института Гайдара.
18. Нуреев, Р. М., Дементьев, В. В., Вольчик, В. В., Капогузов, Е. А., Рунов, А. Б., Барсукова, С. Ю., ... & Левин, С. Н. Россия: варианты институционального развития. М.: Норма. (2009).
19. Нуреев, Р. М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: Учебник. Вестник Центра международного образования Московского государственного университета. Филология. Культурология. Педагогика. Методика, (4) 2015, с. 49-54.
20. Послание Президента России В.В. Путина Федеральному Собранию 1 декабря 2016 года. <http://www.kremlin.ru/events/president/news/53379> (дата обращения 25 декабря 2016 г.)
21. Пикетти Т. Капитал в XXI веке – М.: Изд-во: Ад Маргинем Пресс. –2015, с.592.
22. Подъязы, К. Экономика как институционально оформленный процесс. Экономическая социология, 3(2). (2002)
23. Пояснительная записка к проекту федерального закона "О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов". Источник: <http://government.ru/activities/selection/301/25074/> (дата обращения 25 октября 2016 г.)
24. Радаев В.В. Экономическая социология – М.: Изд. Дом Гос. ун-т – Высшая школа экономики, 2-е изд 2008, с.603.
25. Седлачек Т. Экономика добра и зла. В поисках смысла экономики от Гильгамеша до Уолл-стрит: Пер.: Павел Табачникас – М.: Изд-во: Ad Marginem Пресс. 2016 с. 544.
26. Соколов И. Федеральный бюджет на 2017-2019 годы: о чём говорят его основные параметры // Мониторинг экономической ситуации в России. Тенденции и вызовы социально-экономического развития № 16 (34) Октябрь. 2016 с. 6-14.

27. Темин П., Вайнс Д. Экономика без лидера. Почему рассыпалась мировая экономическая система и как ее собрать – М.: Изд-во Института Гайдара. 2015, 464 с. (Серия «Стратегии экономического развития» под эгидой Министерства экономического развития Российской Федерации).
28. Флигстин, Н. Государство, рынки и экономический рост: Экономическая социология, 8(2), 2007.
29. Флигстин, Н. Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века. Экономическая социология, 14(3), 2013.
30. Хедлунд, С. Невидимые руки, опыт России и общественная наука. Способы объяснения системного провала. М.: Государственный университет Высшая школа экономики. 2015.
31. Эванс, П., & Райх, Д. Э. Бюрократия и экономический рост: межстрановой анализ воздействия «веберизации» государственного аппарата на экономический рост. Экономическая социология, 7(1), 2006.
32. Burawoy, M. Neoclassical Sociology: From the End of Communism to the End of Classes. American journal of sociology, 106 (4), 2001, p. 1099-1120.
33. Jessop, B. The regulation approach, governance and post-Fordism: alternative perspectives on economic and political change?. Economy and society, 24(3), 1995, p. 307-333.
34. Jessop, B. (1990). State theory: Putting the capitalist state in its place. Penn State Press.
35. Tyson, L. Who is Bashing Whom. Trade Conflict in High-Technology Industries (Washington DC: Institute of International Economics, 1992), 4(9), 1992.
36. Zabala, C. A. (1981). Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process under Monopoly Capitalism, by Michael Burawoy, Chicago, Illinois, The University of Chicago Press, 1979, 267 pp.

References

1. Akindinova, N., Kondrashov, N., Chernyavskij, A. (2016). Trinadcat' sposobov provesti byudzhetnyuyu konsolidaciyu. Kommentarii o gosudarstve i biznese. Institut «Centr razvitiya» NIU «Vysshaya shkola ehkonomiki», 2016, s. 17-29.
2. Aleksashenko, S. (2016). Zhelaemoe i vozmozhnoe: chto možno sdelat' s ehkonomikoj Rossii v 2017 godu. RBK, 27 dekabrya 2016.
3. B'yukenen Dzh. (1997) Sochineniya. Per. s angl. Seriya: «Nobelevskie laureaty po ehkonomike». T. 1. / Fond ehkonomicheskoy iniciativy; Gl. red. kol.: Nureev RM i dr. M.: Taurus Alfa.
4. Voslenskij, M.S. (1991). Nomenklatura. Gospodstvuyushchij klass Sovetskogo Soyuza, M.: «Sovetskaya Rossiya» sov. s MP «Oktyabr», 1991.
5. Gurevich, V. (2016). Monitoring of Russia's Economic Outlook. Trends and Challenges of Socio-Economic Development. 16 (34) (Oktyabr, 2-5, 2016).
6. Dannye oficial'noj otchetnosti Ministerstva finansov Rossii. Informaciya s sajta: http://minfin.ru/ru/performance/budget/federal_budget/budj_rossj/ (dostup 25.11.2016)
7. Dobbins, F. (2016). Sravnitel'nyj i istoricheskiy podhody v ehkonomicheskoy sociologii. Ehkonomicheskaya sociologiya, 17(3).
8. Dobbins, F. (2012). Formirovanie promyshlennoj politiki: Soedinyonnye SHtaty, Velikobritaniya i Franciya v period stanovleniya zhelezнодорожной отрасли. Ehkonomicheskaya sociologiya, 13(5).
9. Kastel's, M. Vlast' kommunikacii: ucheb. posobie, VSHEH, 2016.
10. Kolodko, G. V. Kuda idet mir: politicheskaya ehkonomiya budushchego. Per. s pol. YU. CHajnikova. M.: Mag-Istr.
11. Kouehn T. Srednego bolee ne dano: Kak vyjti iz ehpoli Velikoj stagnacii - M.: Izd-vo Instituta Gajdara - 320 s.
12. Cowen, T. Average is over. Dutton Adult.
13. Lapin, N. I. Antroposocietal'nyj podhod: metodologicheskie osnovaniya, sociologicheskie izmereniya. Voprosy filosofii, (2), 2015, s. 17-29.
14. L'yuis, M. Bumerang: Kak iz razvitoj strany prevratit'sya v stranu tret'ego mira. Alpina Publisher. (2013).
15. Marsh, P. Novaya promyshlennaya revolyuciya. Potrebiteli, globalizaciya i konec massovogo proizvodstva. M.: Izd-vo Instituta Gajdara. (2015).
16. Nort, D. Ponimanie processa ehkonomicheskikh izmenenij. M.: GU VSHEH. (2010).
17. Nort, D., Uollis, D., & Vajngast, B. (2011). Nasilie i social'nye porjadki. Konceptual'nye ramki diya interpretacii pis'mennoj istorii chelovechestva. M.: Izd-vo Instituta Gajdara.
18. Nureev, R. M., Dement'ev, V. V., Vol'chik, V. V., Kapoguzov, E. A., Runov, A. B., Barsukova, S. YU., ... & Levin, S. N. Rossiya: varianty institucional'nogo razvitiya. M.: Norma. (2009).
19. Nureev, R. M. Ehkonomika razvitiya: modeli stanovleniya rynochnoj ehkonomiki: Uchebnik. Vestnik Centra mezhdunarodnogo obrazovaniya Moskovskogo gosudarstvennogo universiteta. Filologiya. Kul'turologiya. Pedagogika. Metodika, (4) 2015, s. 49-54.
20. Poslanie Prezidenta Rossii V.V. Putina Federal'nomu Sobraniyu 1 dekabrya 2016 goda. <http://www.kremlin.ru/events/president/news/53379> (data obrashcheniya 25 dekabrya 2016 g.)
21. Piketti T. Kapital v XXI veke – M.: Izd-vo: Ad Marginem Press. –2015, s.592.
22. Polan'i, K. Ehkonomika kak institucional'no oformlennyj process. Ehkonomicheskaya sociologiya, 3(2). (2002)
23. Poyasnitel'naya zapiska k projektu federal'nogo zakona "O federal'nom byudzhetе na 2017 god i na planovyj period 2018 i 2019 godov". Istochnik: <http://government.ru/activities/selection/301/25074/> (data obrashcheniya 25 oktyabrya 2016 g.)
24. Radaev V.V. Ehkonomicheskaya sociologiya – M.: Izd. Dom Gos. un-ta. Vysshaya shkola ehkonomiki, 2008, s.603.
25. Sedlachek T. Ehkonomika dobra i zla. V poiskah smysla ehkonomiki ot Gil'gamesha do Uoll-strit: Per.: Pavel Tabachnikas – M.: Izd-vo: Ad Marginem Press. 2016 s. 544.
26. Sokolov I. Federal'nyj byudzhet na 2017-2019 gody: o chyom govoryat ego osnovnye parametry // Monitoring ehkonomicheskoy situacii v Rossii. Tendencii i vyzovy social'no-ehkonomicheskogo razvitiya № 16 (34) Oktyabr'. 2016 s. 6-14.
27. Temin P., Vajns D. Ehkonomika bez lidera. Pochemu rassypalas' mirovaya ehkonomicheskaya sistema i kak ee sobrat' – M.: Izd-vo Instituta Gajdara. 2015, 464 s. (Seriya «Strategii ehkonomicheskogo razvitiya» pod ehgidoj Ministerstva ehkonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii).
28. Fligstin, N. Gosudarstvo, rynki i ehkonomicheskij rost. Ehkonomicheskaya sociologiya, 8(2), 2007.

29. Fligstin, N. Arhitektura rynkov: ehkonomicheskaya sociologiya kapitalisticheskikh obshchestv XXI veka. EHkonomicheskaya sociologiya, 14(3), 2013.
30. Hedlund, S. Nevidimye ruki, opyt Rossii i obshchestvennaya nauka. Sposoby ob'yasneniya sistemnogo provala. M.: Gosudarstvennyj universitet Vysshaya shkola ehkonomiki. 2015.
31. EHvans, P., & Rauh, D. EH. Byurokratiya i ehkonomicheskij rost: mezhsranovoj analiz vozdejstviya «veber-anizacij» gosudarstvennogo apparata na ehkonomicheskij rost. EHkonomicheskaya sociologiya, 7(1). 2006.
32. Burawoy, M. Neoclassical Sociology: From the End of Communism to the End of Classes. American Journal of sociology, 106 (4), 2001, p. 1099-1120.
33. Jessop, B. The regulation approach, governance and post-Fordism: alternative perspectives on economic and political change?. Economy and society, 24(3), 1995, p. 307-333.
34. Jessop, B. (1990). State theory: Putting the capitalist state in its place. Penn State Press.
35. Tyson, L Who is Bashing Whom. Trade Conflict in High-Technology Industries (Washington DC: Institute of International Economics, 1992), 4(9), 1992.
36. Zabala, C. A. (1981). Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process under Monopoly Capitalism, by Michael Burawoy, Chicago, Illinois, The University of Chicago Press, 1979, 267 pp.

ГЕНЕЗИС ПРОДВИНУТОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В РАМКАХ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Соколов А.Ю., д.э.н., профессор, Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Шайхутдинова К.Р., Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

Аннотация: В статье исследуется элементная база продвинутого бюджетирования как инструмента управленческого учета, проводится анализ бюджетных моделей, предшествующих продвинутому (прогрессивному) бюджетированию, определяются пути развития данной системы. Рассмотрены варианты использования нулевых и блочных бюджетов.

Особое внимание уделено рассмотрению интегрированного варианта применения скользящего бюджетирования на основе принципов процессно-ориентированного и маржинального управленческого учета. Представлены рекомендуемые формы бюджетов доходов и расходов для начальных и последующих периодов планирования в рамках 15-ти месячного скользящего продвинутого бюджетирования.

Ключевые слова: продвинутое бюджетирование, скользящее бюджетирование, управленческий учет, финансовые показатели, управление, контроллинг, контроль, затраты и результаты, система.

Abstract: In the article, the authors explore the elemental base of advanced budgeting as a management accounting tool, analyze budget models preceding advanced (progressive) budgeting, and determine the ways of developing this system. The variants of using zero and block budgets are considered.

Particular attention is paid to the integrated version of the application of rolling budgeting based on the principles of process-oriented and marginal management accounting. The recommended forms of income and expenditure budgets for the initial and subsequent planning periods within the 15-month moving advanced budgeting are presented.

Keywords: advanced budgeting, sliding budgeting, management accounting, financial indicators, management, controlling, control, costs and results, the system.

В условиях глобализации, стремительных изменений мирового рынка, особую актуальность приобретает проблемы формирования оценочных показателей финансовой деятельности организации, эффективного планирования финансовыми и прочими ресурсами хозяйствующего субъекта. Наблюдаемые тенденции усиления и роста конкуренции между участниками рынка предопределили потребность в поиске современных подходов, технологий и инструментов, способствующих развитию в целом системы эффективного управления бизнесом и, в частности, системы бюджетирования и контроля деятельности компании в сфере финансов.

Современная модель бюджетирования, на наш взгляд, должна соответствовать следующим требованиям: предполагать тесную взаимосвязь со стратегией развития компании (т.е. функционировать в условиях когда декомпозиция стратегических целей становится неотъемлемой частью процесса оперативного планирования); позиционироваться как система, ориентированная на клиентов, генерирующих приток денежных средств в компанию (данное обстоятельство предусматривает не только составление бюджета доходов и расходов в разрезе покупателей с целью определения рентабельности проданной им продукции или оказанных услуг, но и создание инструментария управления эффективностью бизнеса нацеленного на удовлетворение потребностей клиентов); строиться на основе проведенного реинжиниринга финансовых бизнес-процессов; быть более гибкой, т.е. приспособленной к изменениям окружающей среды, менее затратной, но при всем этом интегрированной в управленческую бухгалтерию (методы и приемы формирования информации, аналитические разрезы и показатели должны быть идентичными как в планировании, так и в бухгалтерском учете). Все особенности характерны для продвинутой версии бюджетирования или advanced budgeting.

Система бюджетирования развивалась поэтапно. Считается, что возникла она в Англии, в конце XVII века, когда было предложено составлять сметы расходов государства на предстоящий год. Постепенно государственный уровень сменился на уровень конкретного хозяйствующего субъекта – организации или предприятия. Этот этап можно обозначить как этап становления бюджетирования. Особое значе-

ние имела связь бюджетирования с системой бухгалтерского учета. В России еще в начале XX века поднимался вопрос о ведении бюджетного учета, т.е. об учете «фактов, которые еще не наступили». Подразумевалось, что в круг обязанностей бухгалтеров может входить и расчет будущих фактов хозяйственной деятельности, что объектов системы бюджетирования. В дальнейшем из общей бухгалтерии на паритетных началах, наряду с финансовым учетом был выделен производственный учет, который впоследствии трансформировался в управленческий. При этом бюджетирование становится важнейшим элементом системы управленческого учета и его немецкого аналога контроллинга. В частности, в работах профессора В. Б. Ивашкевича [3],[4] бюджетированию отведено особое место как инструменту контроллинга.

Следует отметить, что более широкое распространение получил фиксированный годовой бюджет. Бюджетирование, которое сегодня мы обозначаем как традиционное, обусловлено использованием в мировой практике именно этого типа бюджета. Несмотря на то, что в середине XX века широкое применение получило планирование затрат и результатов по центрам ответственности, в 60-е годы XX века – акцент делался на планирование бизнес-процессов, традиционное бюджетирование неизменно оставалось наиболее популярным. Этот этап можно обозначить как совершенствование традиционных подходов к бюджетированию.

В начале 90-х XX века Д. Нортоном и Р. Капланом [5] была разработана система сбалансированных показателей (BSC – Balanced Scorecard), в середине 90-х годов XX века – анализировалось создание ценности через предполагаемое эффективное использование ресурсов, влияние факторов внешней и внутренней среды на будущую акционерную стоимость компании. Так составление стратегических карт было призвано заменить традиционные бюджеты. В теории управленческого учета этот тезис получил широкое распространение. На практике же многие компании старались совместить элементы BSC и систему бюджетирования и создать интегрированную систему планирования на долгосрочную и краткосрочную перспективы.

В конце XX века традиционное бюджетирование стало подвергаться жесткой критике: трудоемкость,

отсутствие акцента на нефинансовые измерители, манипуляции результатами работы подразделений, несогласованность со стратегическими целями компании и т.д. Как результат, были разработаны две

концепции: «улучшенного бюджетирования» и «вне бюджетирования» («за рамками бюджетирования») (рис. 1).

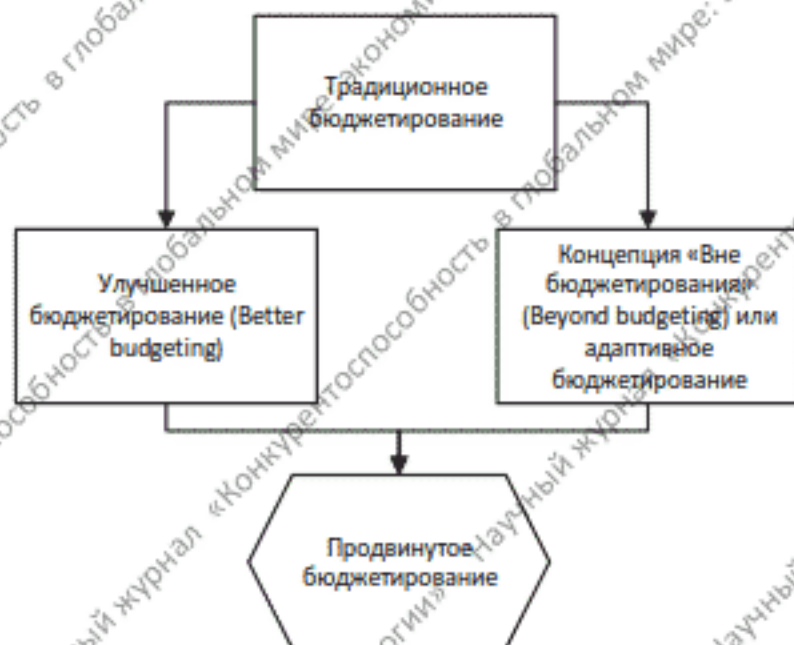


Рисунок 1 - Развитие традиционного бюджетирования

Первая не предполагала серьезных изменений существующей модели традиционного бюджетирования. Предлагалось оптимизировать алгоритм формирования бюджетов, улучшить взаимодействие между подразделениями и бизнес-единицами, усилить все преимущества от составления бюджетов, нивелировать недостатки. Однако большую известность получила концепция Д. Хоупа и Р. Фрейзера - ВВ (Beyond budgeting) [9]. Одно из основных их предложений заключалось в следующем – рекомендовалось отказаться от начисления вознаграждений и бонусов в зависимости от установленных годовых показателей статичного или фиксированного бюджета. Именно критика фиксированного бюджета легла в основу проведенного научно-практического исследования. В результате – полный отказ от фиксированного годового бюджета, активное применение системы сбалансированных показателей, переход на использование относительных показателей, внедрение элементов скользящего бюджетирования.

Продвинутое или прогрессивное бюджетирование (advanced budgeting) возникло на современном этапе развития бюджетной модели, его применение становится трендом в мировой теории и практике управленческого учета. Это попытка совместить и соединить все преимущества «улучшенного бюджетирования» и «вне бюджетирования». По сути, продвинутое бюджетирование – это не просто инструмент для перевода абстрактных планов в специальные, ориентированные на действия цели, это инструмент планирования, необходимый для выполнения заранее заданных, согласованных со стратегическими целями действий с использованием эффективных методов планирования с динамическим охватом времени в рамках системы управленческого учета. Рекомендуемый вариант интеграции инструментов продвинутого бюджетирования представлен на рис. 2.

Состав объектов продвинутого бюджетирования представлен на рис. 3.

Следовательно, в рамках разрабатываемой на предприятии модели следует рассмотреть вопрос о

целесообразности планирования затрат и результатов в разрезе покупателей (или групп покупателей), зон продаж, менеджеров по продажам и т.д.

Модель продвинутого бюджетирования предполагает неразрывную связь бюджетов с центрами ответственности. Бюджетирование затрат и результатов по центрам ответственности требует создания иерархической финансовой структуры компании. При этом, по нашему мнению, необходимо определять ответственных за затраты в каждой бизнес-единице. Это позволит усилить контроль за расходованием ресурсов. Таким образом, RA-система (responsibility accounting) или система управленческого учета затрат и результатов по центрам ответственности усилит модель продвинутого бюджетирования.

Бюджетирование с нуля в рамках продвинутого бюджетирования целесообразно использовать в кризисные периоды. Так, заменить методику бюджетирования от достигнутого на составление нулевого бюджета для ответственных компаний можно было в 1998, 2008, 2014 годы. Применение этого инструмента обуславливает не только оптимизацию расходной составляющей общего бюджета, но и увязывает постатейно цели составления тактических бюджетов со стратегическими целями компании.

По нашему мнению, в рамках продвинутого бюджетирования целесообразно использовать блочные бюджеты. Суть их заключается в следующем: группе сотрудников или подразделению выдается общая сумма денег под определенные цели. Руководитель распределяет средства в постатейном разрезе. Выделенные средства остаются под контролем руководителя бизнес-единицы или конкретного ответственного лица до тех пор, пока не будут истрачены до конца бюджетного периода. Впоследствии может быть разрешено перераспределять средства между статьями одного блока. Такой подход позволит повысить ответственность за использование ресурсов компании и исключить случаи нецелевого или неэффективного использования ресурсов.

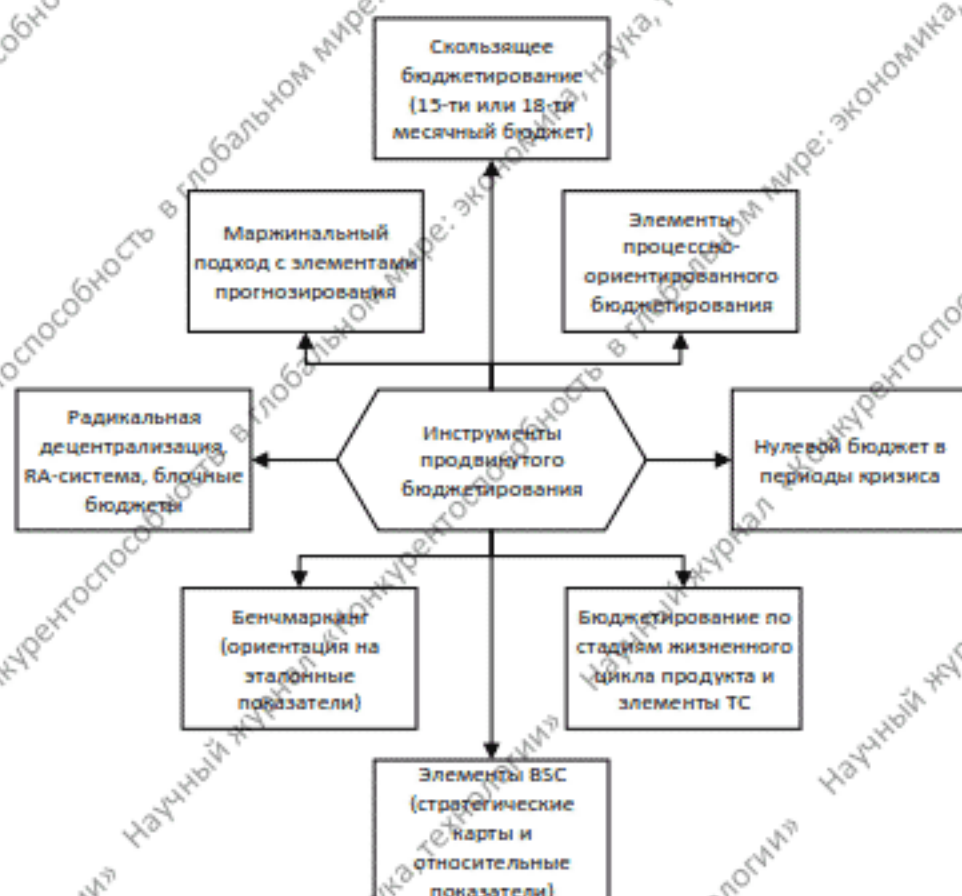


Рисунок 2 - Инструменты продвинутого бюджетирования в рамках системы управленческого учета

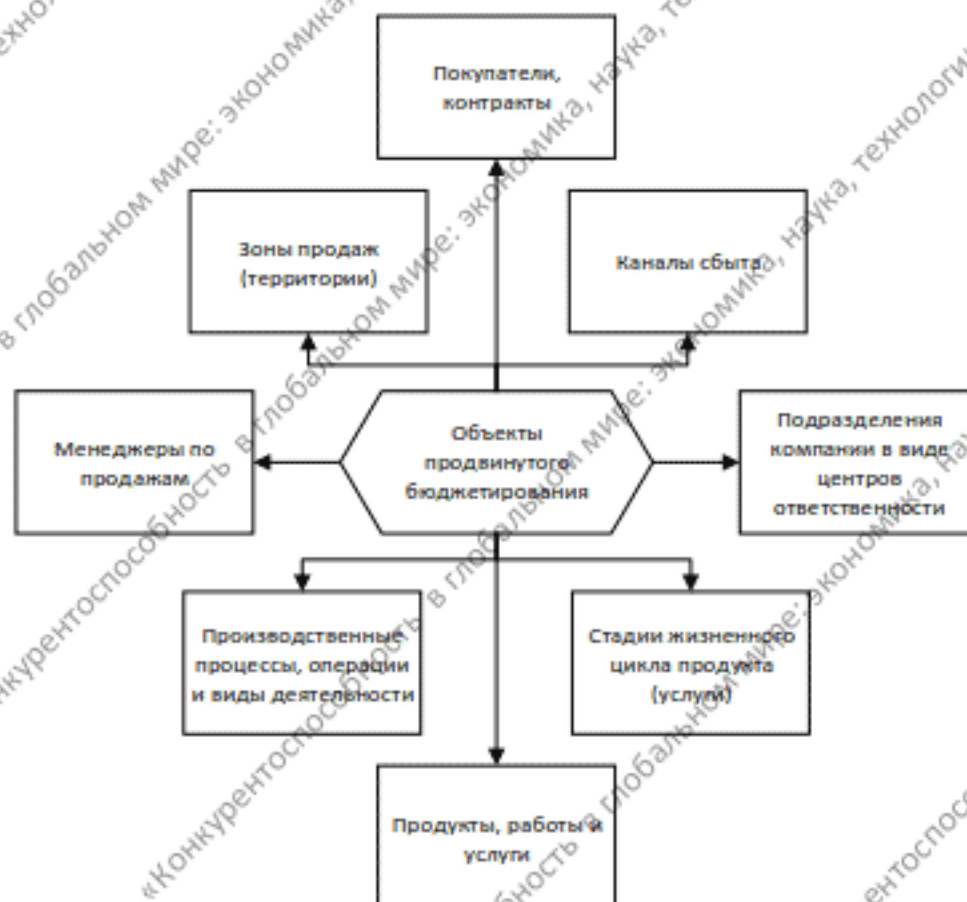


Рисунок 3 - Объекты продвинутого бюджетирования

Случаи, когда возникает соблазн потратить все выделенные средства, даже, если необходимость в этом уже отпала, буду сведены к минимуму. Можно рекомендовать и другие элементы радикальной децентрализации: делегирование полномочий руководителям бизнес-единиц по формированию величины заработка и размера бонусов работников, применение элементов бюджетной схемы «снизу вверх» при сохранении общего контроля за достижением стратегических целей компании и т.д. Таким образом, радикальная децентрализация даст возможность передать полномочия в создаваемые на предприятии центры ответственности, что позволит быстрее и экономичнее разработать мероприятия для достижения поставленных целей [6].

Продвинутое бюджетирование должно быть увязано с прочими инструментами управленческого учета – с системой калькулирования себестоимости продукции, работ и услуг, с системой аналитического учета затрат и результатов и кодирования учетных объектов с использованием счетов бухгалтерского учета. Безусловно, одним из ключевых принципов новой бюджетной модели должен быть принцип единства предоставления информации (должны использоваться единые методики формирования учетных и плановых показателей).

Планирование затрат по стадиям жизненного цикла продукта или услуги расширит, на наш взгляд, возможности применения рекомендуемой интегрированной модели продвинутого бюджетирования. Наряду с составлением с стратегических карт и внедрением прочих элементов системы сбалансированных показателей, целесообразно рассчитывать плановый или прогнозный финансовый результат всего жизненного цикла продукта (услуги). Вполне возможно на завершающих стадиях жизненного цикла трата ресурсов будет значительной и расчет финансовых показателей на перспективу позволит оптимизировать финансовое состояние организации.

Бенчмаркинг представляет собой оценку бизнес-процессов компаний-конкурентов и использование передового опыта (в том числе опыта собственных бизнес-единиц) для повышения производительности, поиска инновационных идей с целью получения конкурентного преимущества. Зародился бенчмаркинг и был признан как один из эффективных инструментов управления компанией в 1970-е годы XX века. На начальном этапе эту систему активно применяли производственные компании для улучшения качества своей продукции, а затем и сервисные компании для совершенствования бизнес-процессов обслуживания клиентов.

Таким образом, бенчмаркинг сводится к непрерывному процессу поиска, анализа и адаптации лучших имеющихся примеров эффективного функционирования компании с целью улучшения собственной работы. Согласно положению по управленческому учету SMA IMA «Effective Benchmarking» (Эффективный бенчмаркинг) [2] специалист по управленческому учету призван интегрировать полученные эталонные показатели в систему ключевых показателей компании, анализировать недостатки конкурентов, разрабатывать рекомендации по улучшению и отслеживанию показателей в существующей системе управленческой отчетности. Эти меры способствуют повышению роли и ответственности бухгалтеров-аналитиков, сотрудников плановых и аналитических отделов, отделов контроллинга. Следовательно, в рамках продвинутого бюджетирования целесообразно создать эффективную систему расчета

эталонных показателей для того, чтобы выявить бенчмаркинг-проекты, которые являются приоритетными для достижения целей компании, определить зоны наибольших возможностей для ликвидации конкурентных разрывов, убедиться, что внутренние показатели производительности компании проанализированы на предмет выявления пробелов и выяснения причин их возникновения и, в конечном итоге, оптимизированы, гарантировать, что показатели производительности преципируются в будущее и периодически будут пересматриваться, разработать формы управленческой отчетности и создать систему мер по контролю за расчетом ключевых показателей на предмет соответствия внутренним и внешним стандартам, встроить бенчмаркинг в процесс стратегического планирования и управления качеством.

При этом необходимо помнить о следующих принципах бенчмаркинга: принципе конфиденциальности (полученная информация не должна сообщаться другим организациям без предварительного согласия партнеров по бенчмаркингу), принципе адресного использования (полученная при проведении бенчмаркинга информация должна быть использована только для целей, согласованных с партнерами по бенчмаркингу), принципе демонстрации приверженности результатам использования процесса бенчмаркинга путем перманентной адекватной подготовки на каждом этапе процесса.

Одним из ключевых инструментов продвинутого бюджетирования является скользящее бюджетирование. На наш взгляд, оптимальным бюджетным периодом является период равный пяти кварталам. При этом в первом квартале целесообразно применять процессно-ориентированный подход при разработке бюджета. В следующих четырех кварталах доходы и расходы следует планировать с использованием инструментов маржинального управленческого учета.

В качестве примера рассмотрим бюджеты доходов и расходов за I и II кварталы предприятия, производящего туристические, автомобильные ножи и запчасти к авиационной технике. Рекомендуемая схема 15 месячного (5-ти квартального) бюджета представлена на рис. 4.

Изначально составление бюджетов в компании осуществлялось по методике традиционного бюджетирования в четыре основных этапа: детальный анализ финансовых показателей, расчет плановых показателей, корректировка текущих финансовых планов, составление оперативных финансовых планов. При этом в компании отсутствовало стратегическое планирование и, как следствие, его взаимосвязь с текущим финансовым планированием. Отсутствовали единая бюджетная форма для заполнения бизнес-единицами компании, регламент составления бюджетов (сроки составления, согласования и т.д.) и многие другие элементы эффективной системы бюджетирования.

Поскольку бюджеты первого квартала составляются на основе принципов ABB (activity based budgeting), то необходимо знать процессы производства каждого продукта и носители затрат. Так, например, при изготовлении ножей на первом этапе производства заготовки и обработки изделия проходит через одно и то же оборудование, но при этом для каждого вида изделия требуется своя наладка оборудования. Стадии производства туристического ножа и такой носитель затрат как время производства представлены в табл. 1.



Примечание : Нумерация кварталов не привязана к календарному периоду (году)
 Рисунок 4 - Рекомендуемая схема 15 месячного (5-ти квартального) бюджета

Таблица 1 - Этапы производства туристического ножа и носитель затрат (время)

№ п/п	Стадия производства	Затрачиваемое время, мин.
1	Вальцовочная штамповка и калибровка	5
2	Фрезеровка	18
3	Шлифовка	14
4	Дополнительные операции на шлифовочно-полировальном станке	6
5	Сборка	15
6	Заточка	6,2
7	Лазерная маркировка	3
Итого		67,2

Данная информация требуется для составления бюджета доходов и расходов, поскольку косвенные затраты распределяются между видами продукции с использованием системы носителей затрат. При этом целесообразно применять элементы метода бюджетирования затрат на основе определения системы драйверов (driver-based budgeting или DBB-метод) [7]. Метод DBB является более упрощенным вариантом процессно-ориентированного бюджетирования затрат и результатов (т.е. рассматривается как упрощение метода ABB). Суть данной системы рассмотрена в работе Соколова А.Ю. «Концептуальная модель продвинутого бюджетирования на основе принципов системы DBB» [7]. В рамках DBB применяются более простые логические цепочки прослеживания затрат до продукта или потребителя. Как результат применения этой системы – бюджет доходов и расходов за первый квартал (см. табл. 2). При этом затраты на электроэнергию, амортизационные затраты, прочие производственные затраты подразделений распределяются пропорционально времени производства продуктов.

Затраты на наладку и переналадку оборудования – на основе количества наладок. Транспортные расходы – на основе количества перевозок грузов. Поскольку управленческие расходы сложно соотнести с конкретными продуктами, нами рекомендуется распределять их пропорционально показателю результата-брутто I (разница между доходами и переменными затратами). Такое распределение позволит увязать административные затраты и промежуточные результаты деятельности подразделений. По результатам расчета можно определить проблемные виды деятельности, например, убыточные продукты (в примере – автомобильные ножи), выявить факторы, повлиявшие на этот результат, принять меры по оптимизации бизнес-процессов, затрат, пересмотреть ценовую политику и составить новый вариант бюджета. Можно составить БДР также в разрезе покупателей, зон продаж и т.д.

Фрагмент бюджета доходов и расходов квартала II в рамках системы скользящего бюджетирования представлен в табл. 3.

Таблица 2

Фрагмент бюджета доходов и расходов (Б/ДР) квартала I в рамках системы скользящего бюджетирования

Статьи	туристический нож	автомобильный нож	запчасти для авиационной техники	Всего	Ответственный
План реализации всего, шт	241	1 125	4 500	5 866	Коммерческий директор
Цена реализации без НДС, руб/шт.	1 500	250	1 243	-	
Выручка, руб.	361 500	281 250	5 593 500	6 236 250	Начальник цеха (матричная схема ответственности)
Переменные затраты, руб. :	122 553	116 552	524 036	763 141	
Технологическое сырье и материалы, руб.	48 475	3 251	0	51 726	Руководитель бригады (прим.: распределение зарплаты по коэффициентам трудового участия)
Оплата труда основных рабочих (с отчислениями в фонды), руб.	48 591	63 794	331 554	443 939	
Затраты на технологическую энергию (электроэнергия), руб.	25 487	49 507	192 482	267 476	Начальник цеха
Результат-брутто I порядка, руб.	238 947	164 698	5 069 464	5 473 109	Коммерческий директор /Бригадиры
Налоговые работы, руб.	15 684	24 851	29 376	69 911	Начальник механической группы
Результат-брутто II порядка, руб.	223 263	139 847	5 040 088	5 403 198	Коммерческий директор /Начальники цехов
Амортизация оборудования и зданий, руб.	53 274	69 943	288 622	411 839	Бухгалтер по учету основных средств
Прочие затраты на содержание производственных зданий, руб.	6 810	8 941	36 896	52 648	Начальники цехов
Результат-брутто III порядка, руб.	163 179	60 963	4 714 569	4 938 711	Коммерческий директор/ Технический директор

Горюче-смазочные материалы (ГСМ), руб.	255	0	15 486	15 741	Начальник транспортного участка
Прочие транспортные услуги (перевозка), руб.	954	1 258	57 971	60 183	Начальник транспортного участка
Результат-брутто IV порядка, руб.	161 970	59 705	4 641 112	4 862 787	Коммерческий директор, технический директор, транспортный отдел, финансовый директор
Управленческие расходы, руб.	144 839	99 832	3 072 871	3 317 542	Руководители отделов офиса
Финансовый результат, руб.	17 132	-40 127	1 568 241	1 545 245	Руководитель компании
Рентабельность продаж, %%	5	-14	28	25	Бухгалтер-аналитик
Время производства, час.	270	354	1 463	2 087	Технический директор
Финансовый результат на 1 час, руб./час.	63	-113	1 072	740	Бухгалтер-аналитик

Таблица 3

Фрагмент бюджета доходов и расходов (БДР) квартала II в рамках системы скользящего бюджетирования

Статьи	туристический пож	автомобильный пож	затраты для авиационной техники	Ответственный	
				Всего	
План реализации всего, шт	245	1 365	3 800	5 410	Коммерческий директор
Цена реализации без НДС, руб/шт.	1 600	300	1 280	-	
Выручка, руб.	392 000	409 500	4 864 000	5 665 500	
Переменные затраты, руб. :	124 587	141 416	442 519	708 523	Начальник цеха (матричная схема ответственности)
Результат-брутто I порядка, руб.	267 413	268 084	4 421 481	4 956 977	Коммерческий директор /Бригадиры

Статьи	туристический нож	автомобильный нож	запчасти для авиационной техники	Всего	Ответственный
Норма маржинальной прибыли, %	68	65	91	87	Коммерческий директор /Бригады
Время производства продуктов, час.	274	430	1 235	1 939	Коммерческий директор /Бригады
Результат-брутто I порядка, руб./час	974	623	3 580	2 556	Коммерческий директор /Бригады
Наладочные работы, руб.				63 560	Начальник механической группы
Результат-брутто II порядка, руб.				4 893 417	Коммерческий директор /Начальники цехов
Амортизация оборудования и зданий, руб.				411 839	Бухгалтер по учету основных средств
Прочие затраты на содержание производственных зданий, руб.				50 564	Начальники цехов
Результат-брутто III порядка, руб.				4 431 014	Коммерческий директор/ Технический директор
Горюче-смазочные материалы (ГСМ), руб.				13 251	Начальник транспортного участка
Прочие транспортные услуги (перевозка), руб.				53 685	Начальник транспортного участка
Результат-брутто IV порядка, руб.				4 364 078	Коммерческий директор, технический директор, транспортный отдел, финансовый директор
Управленческие расходы, руб.				2 962 510	Руководители отделов офиса
Финансовый результат, руб.				1 401 568	Руководитель компании

В данном случае отсутствуют сложные схемы распределения затрат, определяется рентабельность продукции, работ и услуг на основе показателей сумм и ставок покрытия (маржинальной прибыли или маржинального дохода). БДР третьего, четвертого и пятого кварталов формируется аналогично.

Необходимо особо отметить, что в обеих формах бюджета доходов и расходов (табл. 2 и табл.3) присутствует такой показатель как результат-брутто (сумма покрытия). Так при составлении БДР на основе принципов процессно-ориентированной системы управления (бюджеты АBB, DBB и т.д.) показатели сумм покрытия позволят менеджерам получить дополнительную информацию для принятия управ-

ленческих решений и обеспечат преемственность в процессе трансформации одного метода бюджетирования в другой после окончания квартала.

Данные рекомендации позволят правильно распределить работу бухгалтеров-аналитиков по составлению бюджетов в течении календарного года. При этом сам бюджетный период не будет связан с календарным годом: финансовые показатели будут рассчитываться на 15 месяцев вперед. Усилится контроль за расходованием ресурсов, улучшится качество формируемых показателей (при помощи приемов бенчмаркинга), усилится связь со стратегией развития предприятия, уменьшится трудоемкость составления бюджетов.

Библиографический список

1. Barrett R. Planning and budgeting for the agile enterprise: a driver-based budgeting toolkit/ R. Barrett. - CIMA, 2007. - 231 p.
2. Effective Benchmarking/ Institute of Management Ac-countants (IMA). — Режим доступа: <http://www.ima.net.org/tools-and-resources/>
3. Ивашкевич В.Б. Оперативный контроллинг / В.Б. Ивашкевич. - М.: Магистр, 2011. - 160 с.
4. Ивашкевич В.Б. Стратегический контроллинг / В.Б. Ивашкевич. - М.: Магистр, 2011. - 211 с.
5. Каплан Р., Нортон Д. Стратегические карты. Трансформация не материальных активов и не материальные результаты. М., 2005, с. 512.
6. Соколов А.Ю., Шайхутдинова К.Р. Современные подходы к развитию бюджетирования на предприятии / Современные проблемы глобализации мирового хозяйства и социально – культурного развития человека. Сборник научных статей под редакцией доктора экономических наук, профессора Н.Г. Багаутдиновой. 2016. с. 350-353.
7. Соколов А.Ю. Концептуальная модель продвинутого бюджетирования на основе принципов системы DBB / А.Ю. Соколов // Вестник Казанского государственного финансово-экономического института. - 2011. - № 3, с. 56-60
8. Соколов А.Ю. Направления развития управленческого учета / А.Ю. Соколов // Вестник Казанского государственного финансово-экономического института. - 2008. - № 2, с. 47-51
9. Хоуп Д., Фрейзер Р. Бюджетирование, каким мы его не знаем. Управление за рамками бюджетов. М.: ООО "Вершина", 2005. - 256 с.

References

1. Barrett R. Planning and budgeting for the agile enterprise: a driver-based budgeting toolkit/ R. Barrett. - CIMA, 2007. - 231 p.
2. Effective Benchmarking/ Institute of Management Ac-countants (IMA). — Режим доступа: <http://www.ima.net.org/tools-and-resources/>
3. Ivashkevich V.B. Operativnyj kontrolling / V.B. Ivashkevich. - M.: Magistr, 2011. - 160 s.
4. Ivashkevich V.B. Strategicheskij kontrolling / V.B. Ivashkevich. - M.: Magistr, 2011. - 211 s.
5. Kaplan R., Norton D. Strategicheskie karty. Transformaciya ne material'nyh aktivov i ne material'nye rezultaty. M., 2005, s. 512.
6. Sokolov A.YU., SHajhutdinova K.R. Sovremennye podhody razvitiyu byudzhetrovaniya na predpriyatii / Sovremennye problemy globalizacii mirovogo hoz'yajstva i social'no – kul'turnogo razvitiya cheloveka. Sbornik nauchnyh statej pod redakciej doktora ehkonomicheskikh nauk, professora N.G. Bagautdinovoj. 2016. s. 350-353.
7. Sokolov A.YU. Konceptual'naya model' prodvinutogo byudzhetrovaniya na osnove princpov sistemy DBB / A.YU. Sokolov // Vestnik Kazanskogo gosudarstvennogo finansovo-ehkonomicheskogo instituta. - 2011. - № 3, s. 56-60
8. Sokolov A.YU. Napravleniya razvitiya upravlencheskogo ucheta / A.YU. Sokolov // Vestnik Kazanskogo gosudarstvennogo finansovo-ehkonomicheskogo instituta. - 2008. - № 2, s. 47-51
9. Houp D., Frejzer R. Byudzhetrovanie, kakim my ego ne zhaem. Upravlenie za ramkami byudzhetrov. M.: ООО "Vershina", 2005. - 256 s.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Трейман М.Г., д.э.н., доцент ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный технологический университет промышленных технологий и дизайна»

Аннотация: В работе отражены особенности процессов банкротства организаций и методы и меры их предотвращения. Рассмотрены современные тенденции и анализ состояния банкротств организации по Российской Федерации – в последние годы наметилось снижение количества организаций, находящихся в различных стадиях банкротства, это положительный фактор с учетом продолжающегося экономического кризиса. Помимо этого, отражены основные факторы, оказывающие влияние на финансовое состояние предприятия, и показатели, позволяющие оценить кризисное положение и осуществить оптимальное управление организацией. Также в статье приведены примеры наиболее значимых банкротств организации с их краткой характеристикой.
Ключевые слова: банкротство организации, финансовая неустойчивость, риск неплатежеспособности, экономическая несостоятельность.

Abstract: The paper describes the features of the bankruptcy process organizations and methods and measures to prevent them. Considers modern trends and analysis of the status of bankruptcy of the organization in the Russian Federation in recent years there has been a decline in the number of organizations in various stages of bankruptcy, which is a positive factor considering the ongoing economic crisis. In addition, the basic factors influencing the financial condition of the enterprise and indicators to assess the critical situation and to perform an optimum management of the organization. The paper also gives examples of the most significant bankruptcies of organizations with their brief description.

Keywords: bankruptcy, organizations, financial instability, risk of insolvency, economic failure.

Для любой организации процедура банкротства является процессом финансовой неустойчивости и возможного закрытия организации впоследствии, поэтому вопросы финансовой деятельности и процедур банкротства являются актуальными и значимыми для любых типов организации.

Институт банкротства был сформирован еще в Древнем Риме: в случае неоплаты своих долгов должник оказывался в личном пользовании кредитора, который мог 2 месяца держать должника в своем доме и трижды выводить его на Форум где прилюдно объявлялась сумма долга после чего должника продавали в рабство за границу. Эти правила действовали до 326 г. до н.э. С 326 года остается только одна форма воздействия – возможность обработать долг в личном рабстве либо пока его не оплатят друзья и родственники. Кредитор с помощью суда входил в права собственности имущества должника и может распродать его для покрытия долга [4].

В зарубежных странах существует банкротство не только для юридических лиц, но и «потребительское банкротство», относящееся к гражданам.

К общим канонам систем банкротства относятся:

– Приоритет общественных интересов перед интересами отдельных лиц, в частности должников.

Баланс между правовыми интересами всех участников процесса банкротства: должника, кредиторов, работников и иных лиц.

– Защита и возможное повышение стоимости активов должника.

– Направленность на поддержание компании и оздоровления для сохранения рабочих мест и прав работников, а не ликвидации организации.

Таким образом, **банкротство с экономической точки зрения** – это следствие плохого учета хозяйственных и предпринимательских рисков в деятельности организации, обусловленных, прежде всего, некачественными решениями и действиями руководства организации, т.е. управленческими рисками [5].

Положительные тенденции от банкротства организации [5]:

1. Возвращение задолженности кредиторам в ходе судебных разбирательств.
2. Открытие новых форм бизнеса.
3. Смена некомпетентных руководителей и перепланировка бизнеса.

4. Восстановление финансовых процессов в организации и ее общее экономическое оздоровление.

5. Переориентация бизнеса (схемы государственного и частного партнерства, изменение форм собственности).

К отрицательными моментами, связанными с банкротством организации относятся [2]:

1. Частичная потеря капитала кредиторами.
 2. Снижение или приостановление выплат заработной платы работникам.
 3. Ухудшение условий потребительского рынка.
 4. Финансовые махинации и криминальные переделы собственных средств организации.
 5. Развитие системы банкротств в дальнейшем.
- Виды банкротства организации приведены на рисунке 1.

К основным стадиям банкротства относятся следующие [2]:

1. Стадия – возникновение проблем в области финансовой неустойчивости и появление негативных последствий в результате деятельности организации. Для стадии характерно: рост убыток и сокращение доходов, снижение ценового диапазона за счет влияния различных факторов на деятельность организации.

2. Стадия – финансовая неустойчивость организации – снижение количества денежных средств, увеличение показателей кредиторской и дебиторской задолженности, а также убытков, возникающие затруднения с наличностью, задержка заработной платы и т.д.

3. Стадия – банкротство организации (организация не может осуществлять своевременную оплату своих обязательств как перед работниками, так и перед кредиторами).

К внешним факторам, приводящим к банкротству, относятся [4]:

- Экономические (ставки налогов, кредитные ресурсы, уровень доходов).
- Политические (зависят от настроения и направления деятельности местных органов власти).
- Рыночные (прогноз по изменению демографической ситуации в регионах, конкурентоспособность предприятий и продукции и т.д.).
- Инновационный факторы развития.
- Общекультурные факторы, которые непосредственно связаны с нравами и традициями и отношением людей к работе, уровнем воспитания и т.д.

– Глобализация экономики как международный фактор при создании транснациональных компаний

и других типов экономических объединений [4].

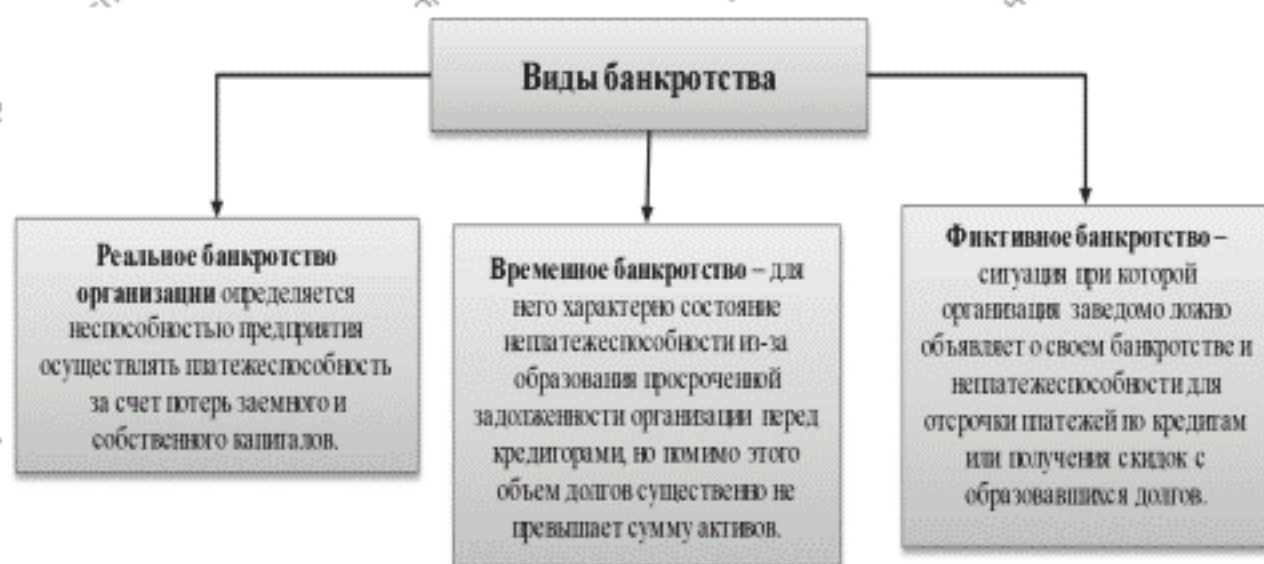


Рисунок 1 – Виды банкротства и их краткая характеристика [2]

Отдельно выделяются термины, непосредственно связанные с банкротством:

Неплатежеспособность – это показатель, отражающий недостаточное успешное ведение бизнес-процессов в организации за счет которого организация не может покрывать свои займы [4].

Экономическая несостоятельность – это невыполнение либо недостаточное выполнение должником обязательств перед кредиторами и по оплате счетов и услуг которая имеет тенденцию к становлению устойчивого характера. Оба эти понятия взаимосвязаны и показатели неплатежеспособности приводят к несостоятельности организации.

Причинами банкротства являются стихийные бедствия, экономические кризисы, неверные управленческие решения [4].

Банкротства на данный момент сильно дифференцированы по отраслям: кризис привел к обострению ситуации в строительстве, машиностроительном и металлургическом комплексе, улучшилась экономическая ситуация в сельском хозяйстве, пищевой промышленности и теплоэнергетике [1]. Общая динамика представлена на рисунке 2.

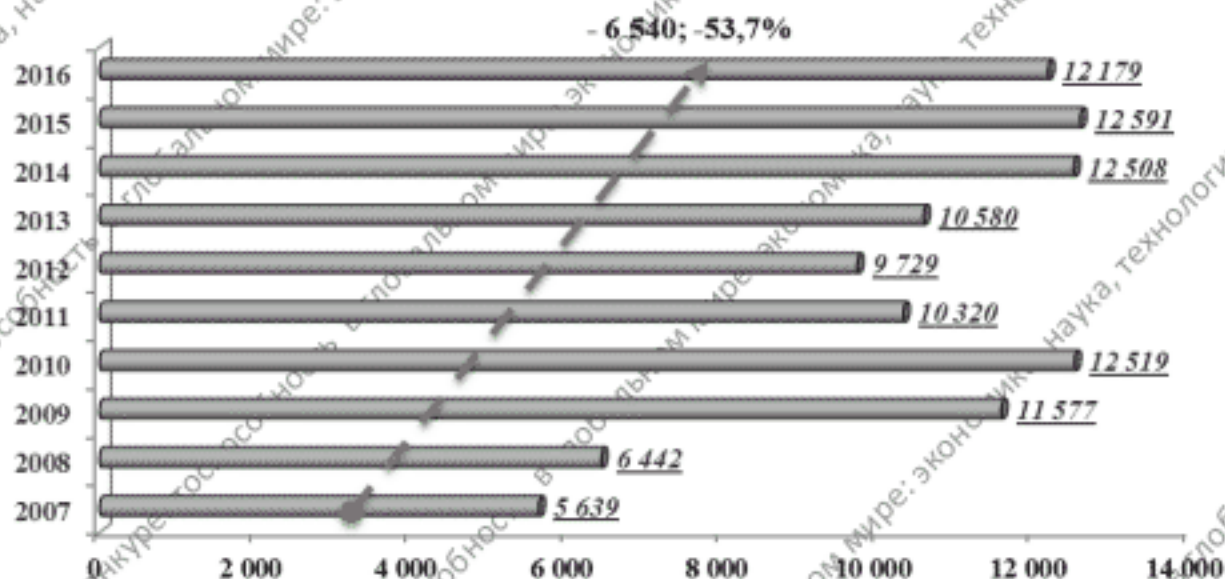


Рисунок 2 – Динамика банкротств по Российской Федерации с 2007-2016 гг. [1]

Общая динамика банкротств за 2007-2016 гг. отражает снижение их общего количества в 2 раза по сравнению с начальными показателями за 2007 г. (-6 540; -53,7%). В связи с этим выделим факторы, которые непосредственно влияют на проведе-

ние процедур банкротства: риски платежеспособности, динамика рынков и доходы компаний, инвестиционность, условия кредитования [1]. Положение по отраслям представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Исследование состояния процессов банкротства для различных отраслей промышленности [1]

Наименование отрасли промышленности	Характеристика (на конец 2016 начало 2017)
Электроэнергетика	Среднее количество банкротств – 30 в месяц, рентабельность возросла в 3 раза, просроченная задолженность растет, но покрывается прибылью.
Пищевая промышленность	Минимальное количество банкротств – 25 в месяц, противоречивые результаты по динамике рентабельности и просроченной дебиторской задолженности – при сравнении с прошлым годом показатели демонстрируют положительную динамику, при сравнении с докризисным уровнем-они значительно ниже.
Металлургическая промышленность	Средний уровень банкротств организации 15 в месяц, положительная динамика по финансовым показателям – снижение просрочки по кредитам и займам, рост прибыли до налогообложения.
Машиностроительный комплекс	Финансовые показатели имеют разноплановую динамику: слабый рост показателя рентабельности при возросших величинах просроченной задолженности.

Ситуация по банкротству в отраслях неоднозначная – большинство финансовых показателей разноплановы и не систематизированы, кроме как в

электроэнергетике где показатель банкротств неуклонно растет (рисунок 3).

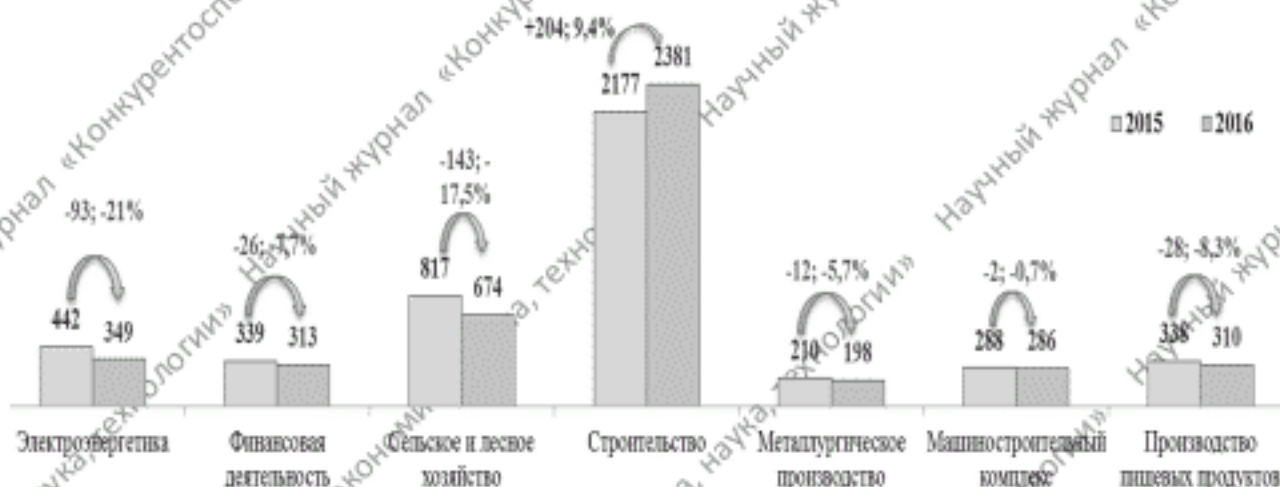


Рисунок 3 – Динамика показателя «количество банкротств за год по видам экономической деятельности» за 2015-2016 гг. [1]

Отметим существенное снижения показателя банкротств по основным видам экономической деятельности, рост относится только к категории «Строительство» (+204; 9,4%).

Характеристика банкротств крупных организаций и городов представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Наиболее интересные случаи банкротства организаций за последние несколько лет [4]

Наименование организации	Описание ситуации
ООО «Санкт-Петербургская лизинговая компания» Город Детройт	За 2015 год убыток составил: 74 млн руб., в сентябре 2016 была введена процедура наблюдения [6]. 2013 год город объявил о своем банкротстве, его общая дебиторская задолженность составила 18 млрд долл. Был назначен антикризисный управляющий, который предложил план финансового оздоровления и реструктуризации задолженности города. В итоге после проведенных мероприятий дело о банкротстве было закрыто и задолженность снизилась на 39% [7].
Турфирма «Нева»	Из-за санкций и нестабильной экономической ситуации многие туристические компании России обанкротились, в том числе туристическая фирма «Нева», финансовую ситуацию выровнять не удалось, многие клиенты были обмануты и потеряли свои деньги [7].
ЗАО Волгоградский Металлургический Завод «Красный Октябрь»	Завод занимается выпуском спецсталей (более 670 марок стали), весной 2016 года произошли обыски и аресты сотрудников компании, арестовано все недвижимое имущество филиала, должник был признан банкротом, сумма требований составила 11,9 млрд руб. [8].
ООО «Торговый Дом Визма»	Компания получила кредит от ЦАО «Сбербанк» на пополнение оборотных средств, долг не был возвращен и на данный момент превышает 1,8 млрд руб. Сейчас осуществляются процессы реструктуризации задолженности [7].
Кронштадтский мясоперерабатывающий завод	Сумма задолженности составляет 40 млн руб. Компания стала терпеть убытки из-за своей неконкурентоспособности в связи с отсутствием собственной сырьевой базы и преобладанием импортного сырья [9].

Предпосылками к банкротству является формирование финансовых рисков предприятий и организаций.

Финансовый риск предприятия – возможность для возникновения экономического кризиса на предприятии в результате которого предприятие

несет финансовые потери, они оказывают непосредственное влияние на общий финансовый результат деятельности предприятия [3].

Систематизируем процесс оценки финансовых рисков по стадиям (рис.4):

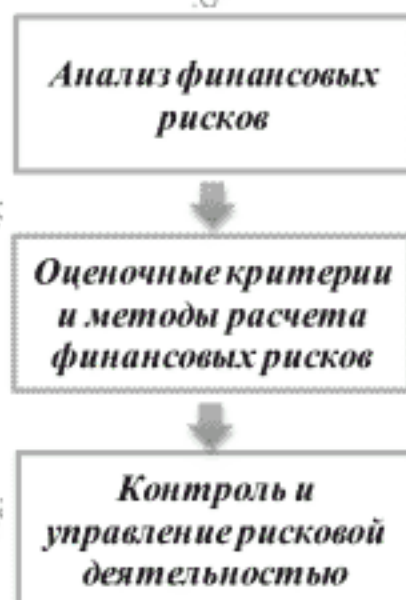


Рисунок 4 – Алгоритмизация для оценки финансовых рисков предприятия [5]

Для оценки состояния предприятия необходимо провести анализ финансовых рисков по основным ключевым показателям деятельности организаций и методам расчетов и на основе полученных данных проводить контроль и управление рисковой деятельностью организации.

Процедуры, непосредственно связанные с банкротством организации, и меры по его предупреждению.

В целях предупреждения банкротства, необходимо систематически силами аппарата управления проводить анализ финансовой устойчивости и при появлении первых признаков ухудшения финансового положения предприятия выявлять причины и устранять их, такую работу следует проводить до полного восстановления финансовой устойчивости предприятия.

Меры по предупреждению банкротства [2]:

- 1) Проведение дополнительного финансирования предприятия кредитором либо третьим лицом.
- 2) Сокращение затрат различного типа.
- 3) Улучшение производственных показателей.
- 4) Структурная перестройка организации и кадровой работы.

К основным процедурам банкротства относятся: наблюдение, финансовое оздоровление, введение управления имуществом должника в связи с решением арбитражного суда.

➤ **Наблюдение** – процедура, позволяющая сохранить имущество должника и провести анализ его финансового состояния для восстановления процесса платежеспособности. Эта процедура вводится на срок 7 месяцев от даты признания должника банкротом. При введении этой процедуры руководитель организации не отстраняется от должности.

➤ **Финансовое оздоровление** – создание финансового равновесия при осуществлении отсрочки платежей, перевода краткосрочных обязательств в долгосрочный диапазон.

➤ **Внешнее управление** назначается согласно решению общего собрания кредиторов организации, управляющий самостоятельно разрабатывает планы финансового управления организацией и его оздоровлением.

Платежеспособность организации можно восстановить следующими способами:

- продажа имущества должника;
- проведение дополнительных эмиссии акций должника;
- проведение уступок на права требования должника.

➤ **Конкурсное производство.** Работу в части конкурсного производства осуществляет конкурсный управляющий, который занимается взиманием дебиторской задолженности, формирует реестр для ее взыскания за счет продажи имущества предприятия, а также осуществляет общие принципы управления. Кредиторы заявляют требования, если у обанкротившегося предприятия нет достаточного имущества для погашения всех требований, запросы считаются автоматически погашенными.

➤ **Мировое соглашение** – созданная между должником и кредитором договоренность об отсрочке платежей по задолженности или рассрочке.

Обобщая отметим, что процедуры банкротства тесно связаны с показателями платежеспособности абонента и зачастую, приводят к экономической несостоятельности предприятия в результате выплат предприятием должником своих обязательств перед кредиторами. Но в результате успешной деятельности конкурсных управляющих и вложения финансов инвесторами возможно положительное решение вопроса.

В настоящее время в Российской Федерации в части банкротств организации наметилась нестабильная ситуация – отрицательная динамика отрасли обрабатывающей промышленности и положительные тенденции по строительным организациям.

Библиографический список

1. Аналитический обзор: Банкротство юридических лиц в России (основные тенденции 4 квартал 2016 и начало 2017) – Алексей Рыбалка и Владимир Сальников – [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: <http://yandex.ru/click/jsredir?from=yandex.ru%3Bsearch> (Дата обращения: 09.06.2017)
2. [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: http://lekcion.ru/finansl_ekonomika/5418-krizis-organizatsii-ego-vidi-fazi-i-posledstviya.html (Дата обращения: 06.05.2017)
3. Селевич О. С., Банкротство как экономическая категория // Известия Томского политехнического университета [Известия ТПУ]. – 2008. – Т. 312, № 6 : Экономика. Философия, социология и культурология. – С. 51-54.
4. Смольский А.П., Институт банкротства: сущность, особенности и проблемы функционирования на современном этапе // Экономический анализ. Теория и практика. 2012, №10.
5. [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: <http://finzz.ru/finansovyy-risk-predpriyatiya-klassifikatsiya-metody-ocenka-upravlenie.html> (Дата обращения: 18.04.2017)
6. [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: https://www.dp.ru/a/2017/03/17/Samie_krupnie_iski_sezona (Дата обращения: 10.05.2017)
7. [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: <http://ibusiness.ru/blog/money/40024> (Дата обращения: 11.03.2017)
8. [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: <https://pravo.ru/news/view/130700/> (Дата обращения: 27.05.2017)
9. [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: http://www.rbc.ru/spb_sz/19/05/2016/573dcb759a794755ddfe238e (Дата обращения: 29.05.2017)

References

1. Analiticheskiy obzor: Bankrotstvo yuridicheskikh lic v Rossii (osnovnyye tendentsii 4 kvartal 2016 i nachalo 2017) – Aleksej Rybalka i Vladimir Sal'nikov – [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa URL: <http://yandex.ru/click/jsredir?from=yandex.ru%3Bsearch> (Data obrashcheniya: 09.06.2017)
2. [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa URL: http://lekcion.ru/finansl_ekonomika/5418-krizis-organizatsii-ego-vidi-fazi-i-posledstviya.html (Data obrashcheniya: 06.05.2017)
3. Selevich O. S., Bankrotstvo kak ehkonomicheskaya kategoriya // Izvestiya Tomskogo politekhnicheskogo universiteta [Izvestiya TPU]. – 2008. – T. 312, № 6 : Ehkonomika. Filosofiya, sociologiya i kul'turologiya. – S. 51-54.
4. Smol'skij A.P., Institut bankrotstva: sushchnost', osobennosti i problemy funkcionirovaniya na sovremennom ehstape // Ehkonomicheskij analiz. Teoriya i praktika. 2012, №10.
5. [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa URL: <http://finzz.ru/finansovyy-risk-predpriyatiya-klassifikatsiya-metody-ocenka-upravlenie.html> (Data obrashcheniya: 18.04.2017)
6. [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa URL: https://www.dp.ru/a/2017/03/17/Samie_krupnie_iski_sezona (Data obrashcheniya: 10.05.2017)
7. [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa URL: <http://ibusiness.ru/blog/money/40024> (Data obrashcheniya: 11.03.2017)
8. [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa URL: <https://pravo.ru/news/view/130700/> (Data obrashcheniya: 27.05.2017)
9. [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa URL: http://www.rbc.ru/spb_sz/19/05/2016/573dcb759a794755ddfe238e (Data obrashcheniya: 29.05.2017)

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМНОГО ПОЛЯ ОАО «ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ» В КОНТЕКСТЕ УПРАВЛЕНИЯ НЕПРОФИЛЬНЫМИ АКТИВАМИ КРУПНОГО ТРАНСПОРТНОГО ХОЛДИНГА

Туников И.В., аспирант, Ростовский государственный университет путей сообщения

Аннотация: Настоящее исследование посвящено анализу основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Железнодорожная торговая компания» и выявлению причин, повлиявших на появление негативных тенденций. В работе использованы методы финансового анализа, метод причинно-следственных связей Ишикавы, методы графического анализа данных и др.

Основным результатом работы является выявление причин возникновения негативных тенденций в экономических и финансовых показателях деятельности ОАО «ЖТК». Результаты проведенных исследований позволят руководству компании разработать ряд антикризисных мер. Кроме того, проведенный анализ может быть использован как фактологический материал для преподавания в ВУЗах таких дисциплин, как «Экономика предприятия», «Антикризисное управление», «Экономика отраслевых рынков».

Ключевые слова: непрофильные активы, проблемное поле, торговая деятельность, общественное питание, производство продуктов питания, сдача недвижимости в аренду.

Abstract: The present study focuses on the analysis of the main figures of financial-economic activity of JSC "Railway trading company" and identifying the reasons that influenced the emergence of negative trends. The study used methods of financial analysis, the method of causality Ishikawa, methods, graphical analysis, etc.

The main result is the identification of the causes of negative trends in economic and financial indicators of JSC "zhtk". The results of these studies will allow the company to develop a series of anti-crisis measures. In addition, the analysis can be used as factual material for teaching in Universities such disciplines as "Economics of enterprise", "Crisis management", "Economics of branch markets".

Keywords: non-core assets, the problem field, trade, public catering, food manufacturing, real estate rent.

Проблемы устойчивого развития непрофильных активов крупных холдингов находятся в центре внимания управленцев и экономистов уже долгие годы. Особый интерес проявляется к непрофильным активам ОАО «РЖД». В некоторых из них, как например, в рассматриваемой в данной статье – ОАО «Железнодорожная торговая компания» (далее АО «ЖТК»), наблюдаются негативные тенденции, которые пытается преодолеть руководство компании. Поиску причин возникших проблем посвящена настоящая статья. Для этого автор проанализировал результаты финансово-хозяйственной деятельности за последние годы и попытался выявить причины возникновения проблем.

ОАО «ЖТК» учреждено в соответствии с договором о создании №317 от 15.05.2007 г. и зарегистрировано 04 июня 2007 года. ОАО «ЖТК» является дочерним обществом и непрофильным активом ОАО «Российские железные дороги». Общество создано на базе имущества дорожных центров рабочего снабжения – филиалов ОАО «РЖД». Следует отметить, что торгово-бытовое обслуживание развивалось вместе со строительством железных дорог. При этом особое внимание уделялось развитию торговли на линейных станциях. В целях улучшения организации рабочего снабжения на железных дорогах и усиления прав и ответственности органов железнодорожного транспорта по выполнению этой задачи в июле 1933 года постановлением СНК СССР вместо транспортной кооперации при дорогах, крупных станциях, депо, заво-

дах были созданы отделы рабочего снабжения (ОРС), а в НКПС – центральный отдел рабочего снабжения (Главорс). Начальники ОРС являлись помощниками начальников дорог, депо, директоров заводов. 1 октября 2003 года 16 Федеральных государственных унитарных предприятий – дорожных центров рабочего снабжения (ДЦРС) в статусе филиалов ОАО «РЖД» были включены в имущественный комплекс ОАО «РЖД».

В настоящее время общество имеет 16 филиалов, выделенных на отдельный баланс и имеющих отдельный расчетный счет, а также дочернее общество – общество с ограниченной ответственностью «Санкт-Петербургская торговая компания (ОРС)». Предприятия Общества расположены по всей железнодорожной сети Российской Федерации, кроме Сахалина. Основными направлениями деятельности являются:

1. Торговля и общественное питание.
2. Производство продуктов питания.
3. Сдача в аренду недвижимого имущества.

В данной статье автор проанализировал динамику изменения основных производственных и финансовых показателей по каждому направлению, а также выявил проблемные поля выделенных бизнесов ОАО «ЖТК». Анализ был проведен по данным годовых финансовых отчетов ОАО «ЖТК» за 2013, 2014, 2015 и 2016 годы [1 – 4].

Выручка от реализации по направлениям деятельности приведена в таблице 1. Как видно из рисунка 1 за последние годы наблюдается снижение общей выручки от реализации.

Таблица 1 – Выручка от реализации по направлениям деятельности ОАО «ЖТК», тыс. руб. [5]

Наименование	2013	2014	2015	2016
Выручка по организации оптовой и розничной торговли	2738350	2405281	2003166	1360102
Выручка по организации и предоставлению услуг общественного питания	2541297	2464832	2157259	2090524
Выручка от сдачи в аренду недвижимости	1164035	1204776	1169679	1143343
Выручка по хлебопечению	450205	440379	466045	411332
Выручка по прочим видам деятельности	30385	29721	31313	24375
Выручка от реализации, всего	6926285	6547003	5829477	5031692

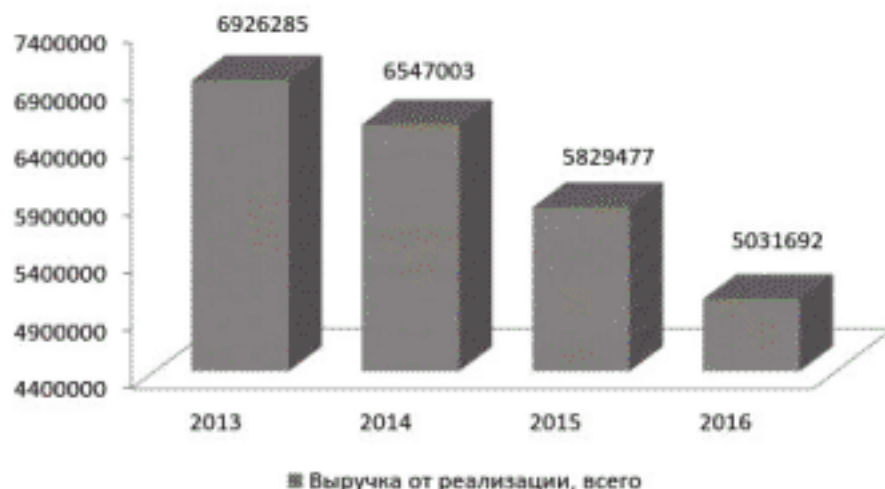


Рисунок 1 – Выручка от реализации ОАО «ЖТК» за 2013 – 2016 годы, тыс. руб. [5]

Последние три года ОАО «ЖТК» работало в убыток (рисунок 2). В 2015 году убыток составил 636 млн. руб., а в 2016 общество смогло сократить

убытки более чем в два раза и они составили около 300 млн. руб.

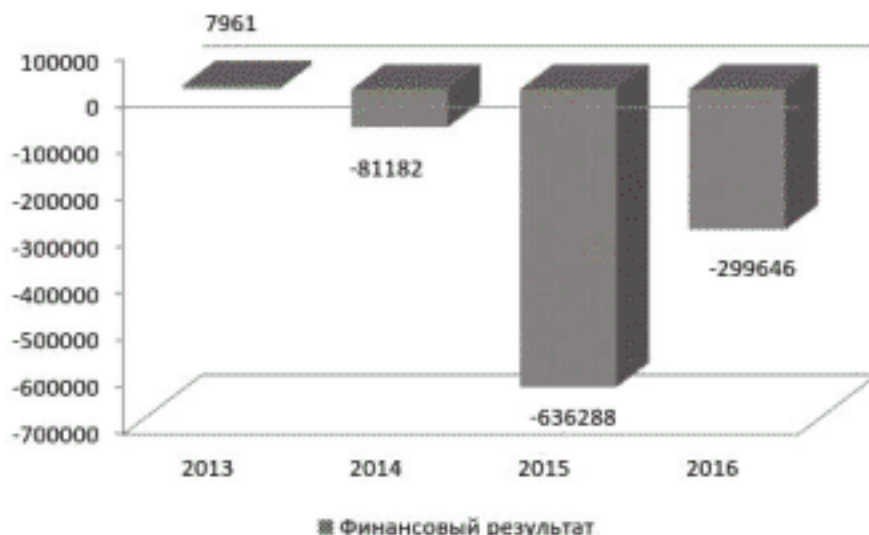


Рисунок 3 – Финансовый результат ОАО «ЖТК» за 2013 – 2016 годы, тыс. руб. [5]

Для того, что бы определить, чем были вызваны негативные результаты деятельности, проанализируем каждое направление деятельности.

Торговля и общественное питание

Сеть филиалов ОАО «ЖТК» представлена объектами розничной торговли и объектом общественного питания (рисунок 4)

Сеть объектов розничной торговли и общественного питания ОАО «ЖТК» в 2013 году составляла 1153 объектов [1], в 2014 году – 1069 [2], а в 2015 году – 961 объект [3]. Данные по этому показателю на конец 2016 года не опубликованы. Как видно из рисунка 3 сеть объектов ОАО «ЖТК» ежегодно сокращается. За 2014 год выбыло 84 объекта, а за 2015 год – 108, что составляет 11,2% от общего числа объектов на конец 2015 года.

Часть объектов розничной торговли и общественного питания непосредственно задействованы в выполнении социально-технологического заказа ОАО «РЖД» (см. рисунок 5).

Сеть объектов розничной торговли и общественного питания ОАО «ЖТК», задействованных в выполнении социально-технологического заказа ОАО «РЖД» в 2013 году составляла 825 объектов [1], в 2014 году – 747 [2], а в 2015 году – 705 объектов [3]. Как видно из рисунка 5 сеть объектов, задействованных в выполнении социально-технологического заказа ОАО «РЖД» ОАО «ЖТК» также ежегодно сокращается. За 2014 год выбыло 78 объектов, а за 2015 год – 42, что составляет 6,0% от общего числа объектов на конец 2015 года.

Структура объектов задействованных и незадействованных в выполнении социально-технологического заказа ОАО «РЖД» на протяжении последних лет остается примерно одинаковой 70 – 73% (2013 г. – 72%, 2014 г. – 70%, 2013 г. – 73%) (см. рисунок 6).

На протяжении последних лет сокращались инвестиции в техническое перевооружение и переоборудование предприятий торговли, общественного питания. Динамика изменения этого показателя показана на рисунке 7.

Сокращение сети объектов розничной торговли и общественного питания ОАО «ЖТК» (рисунки 4 и 5) явно свидетельствует о наличии кризисных явлений в управлении этими активами. Этот вывод подтверждает и ежегодное падение выручки от реализации по этим видам деятельности (рисунок 8).



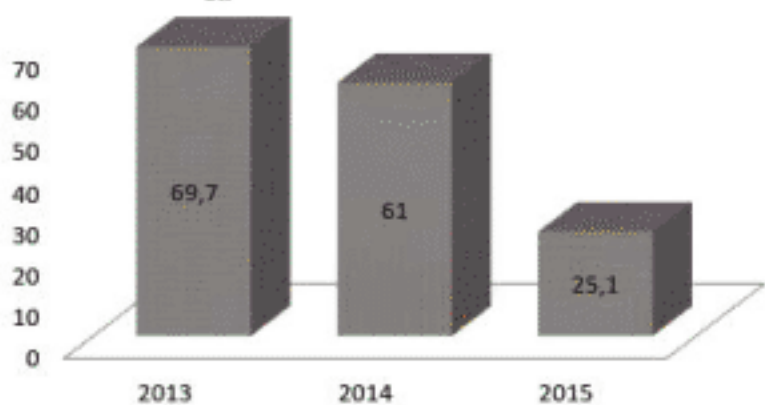
Рисунок 4 – Сеть ОАО «ЖТК», ед. [5]



Рисунок 5 – Сеть ОАО «ЖТК», задействованная в выполнении социально-технологического заказа ОАО «РЖД», ед. [5]



Рисунок 6 – Структура объектов сети ОАО «ЖТК», задействованная и незадействованная в выполнении социально-технологического заказа ОАО «РЖД», % [5]

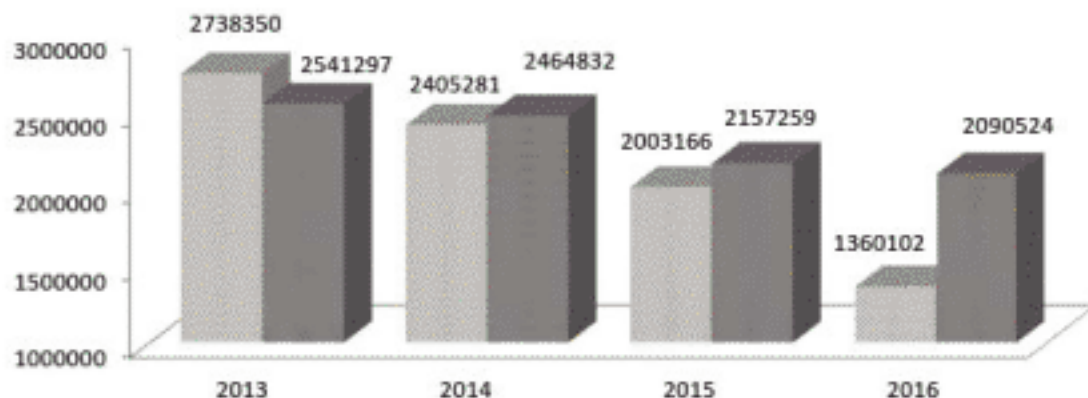


■ Затраты в реконструкцию и модернизацию основных средств, млн.руб.

Рисунок 7 – Затраты на реконструкцию и модернизацию основных ОАО «ЖТК», тыс. руб. [5]

Как видно из рисунка 8 выручка по организации оптовой и розничной торговли сократилась за четыре года более чем в два раза, а выручка по органи-

зации и предоставлению услуг общественного питания сократилась в 1,22 раза.



▣ Выручка по организации оптовой и розничной торговли

■ Выручка по организации и предоставлению услуг общественного питания

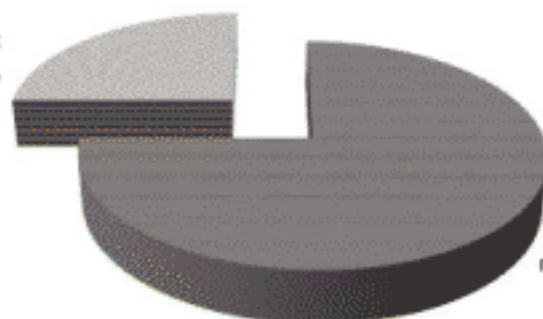
Рисунок 8 – Выручка от реализации по организации оптовой и розничной торговли, а также по организации и предоставлению услуг общественного питания ОАО «ЖТК», тыс. руб. [5]

Сложившаяся структура товарооборота розничной торговли ОАО «ЖТК» имеет следующий вид (рисунок 9). Наибольший удельный вес (не менее 50% в совокупности) в обороте продовольственных товаров составляют следующие группы товаров: алкогольная продукция (включая пиво и слабоалкогольные напитки); мясо, мясо птиц, консервы; хлеб,

хлебобулочные изделия; молочная продукция и сыры.

В обороте промышленных товаров максимальный удельный вес (30% в совокупности) составляют две товарные группы: синтетические моющие средства и парфюмерно-косметические изделия.

Уд.вес продаж промышленных товаров, %, 25%



Уд.вес продаж продовольственных товаров, %, 75%

Рисунок 9 – Структура товарооборота ОАО «ЖТК», % [5]

Деятельность по организации общественного питания в ОАО «ЖТК» можно разделить на два сегмента – это коммерческий сегмент, куда входит общедоступная сеть столовых, закусочных, кафе, ресторанов и баров и социально-технологический сегмент, который составляют столовые, обслуживающие работников ОАО «РЖД».

Как показывает анализ, маржинальности, организация оптовой и розничной торговли, а также организация и предоставление услуг общественного питания имеет высокую маржинальность (рисунок 10). Снижение объектов сети ОАО «ЖТК» и выручки от реализации говорит о потере обществом части

высокомаржинального бизнеса. Поэтому требуется разработка мер по выводу общества из кризиса и по обеспечению дальнейшего его устойчивого развития.

Причины, оказавшие влияние на появление отрицательной динамики по основным показателям деятельности по организации оптовой и розничной торговли, а также по организации и предоставлению услуг общественного питания ОАО «ЖТК» были сформулированы руководством общества. Результаты опроса были проанализированы и обобщены автором и представлены на рисунках 11 и 12.



Рисунок 10 – Маржинальность по организации оптовой и розничной торговли, а также по организации и предоставлению услуг общественного питания ОАО «ЖТК», % [5]

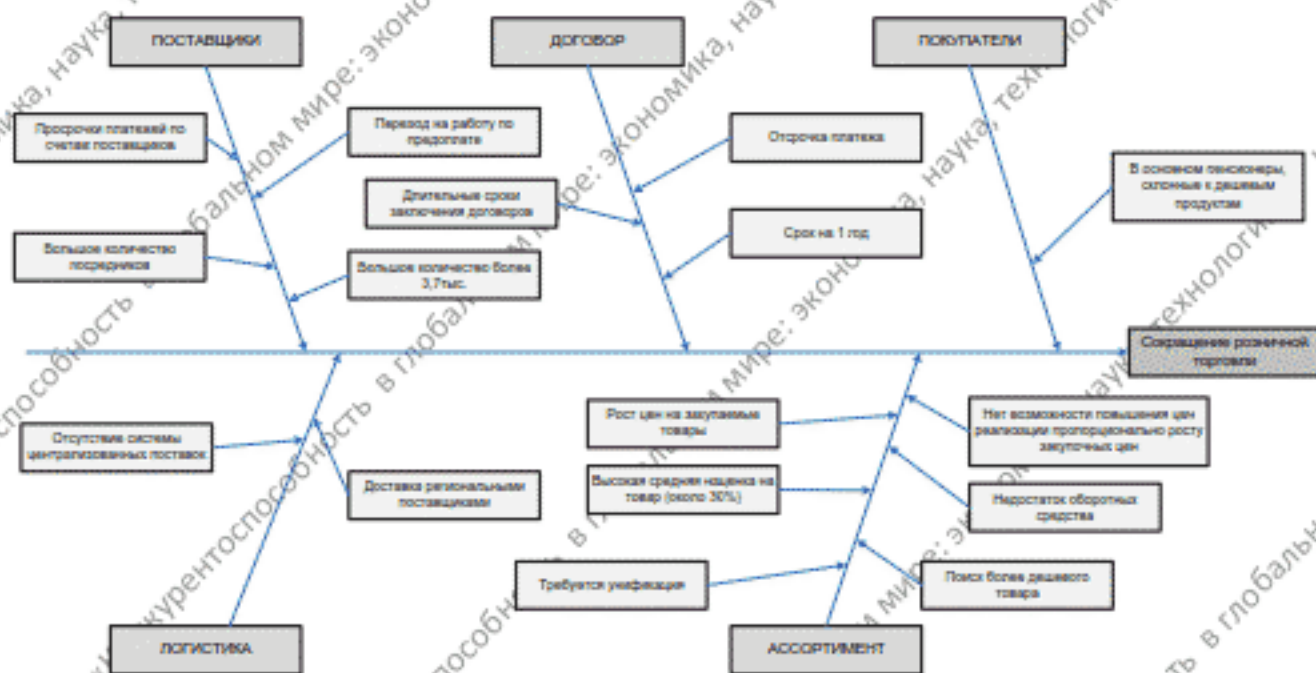


Рисунок 11 – Причины сокращения объемов розничной торговли ОАО «ЖТК» [5]

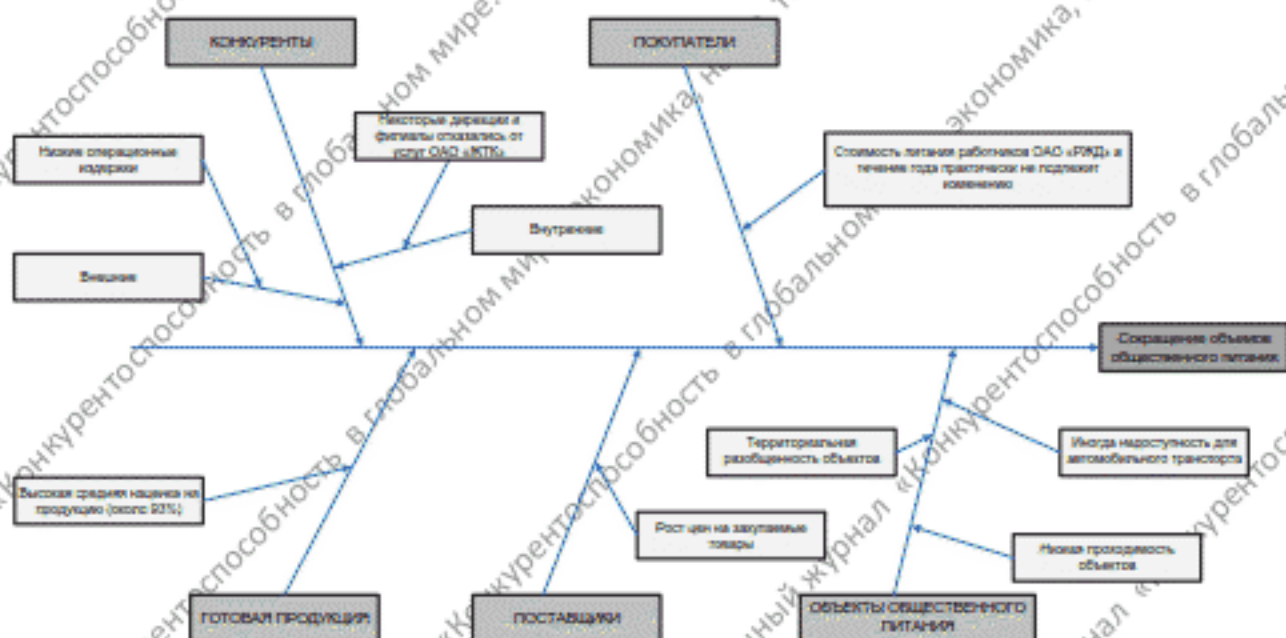


Рисунок 12 – Причины сокращения объемов продаж по организации и предоставлению услуг общественного питания ОАО «ЖТК» [5]

Производство продуктов питания

В 2014 году из хозяйственного оборота вышло 2 предприятия хлебопечения Читинского филиала. На сегодняшний момент времени собственное производство осуществляют:

- 12 предприятий хлебопечения (таблица 2),
- 1 пивоваренный цех (г. Краснодар),
- 1 ателье (Хабаровский),
- 5 кондитерских цехов (Хабаровский, Новосибирский, Самарский, Ярославский и Ростовский филиалы),

• 1 свиноводческий (Московский филиал).

Основной доход от производства продуктов питания приходится на хлебопечение (в среднем более 93%). Проанализируем это направление деятельности. Уровень загрузки производственных мощностей, действующих предприятий хлебопечения в разрезе по филиалам представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Уровень загрузки производственных мощностей действующих предприятий хлебопечения в разрезе по филиалам [5]

Наименование филиала ОАО «ЖТК»	Кол-во действующих х/п, ед.	Суточная мощность техническая, тн.	Суточная мощность фактическая, тн		
			2013	2014	2015
Санкт-Петербургский	1	1	0,75	0,68	0,74
Московский	1	17	12	12	12
Ярославский	2	4,95	2	1,8	1,6
Ростовский	4	14,2	7,55	7,49	6,5
Самарский	2	1,7	0,62	1,13	1,2
Екатеринбургский	1	10,2	7,68	6,89	6,4
Читинский	2	1,44	0,32	0,27	
Тихорецкий х/к	1	16,3	9,4	9,3	9,8
Итого:	14	66,79	40,31	39,56	38,2
Процент загрузки производственных мощностей			59,11	59,23	58,75

Как видно из аналитической таблицы 2 в 2015 году выпекается в сутки 38,2 тн. хлебобулочных, кондитерских, макаронных изделий, что ниже по сравнению с 2013 годом на 2,11 тн. или на 5,2% при технической мощности 65,35 тн. Загрузка производственных мощностей ОАО «ЖТК» ежегодно сокращалась (за 2014 год на 0,22 пункта, за 2015 – на 0,48 пункта) и к концу 2015 года составила 58,75%. Суточную фактическую мощность смогли за 2013 – 2015 годы увеличить только Тихорецкий и Самарский хлебокомбинаты и то незначительно.

Отрицательная динамика прослеживается и по показателю выручка от реализации по хлебопечению (рисунок 13). Так, на конец 2016 года выручка составила 411 млн. руб., что ниже уровня 2013 года на 38,9 млн. руб. Падение составило 9,5%.

Как видно из анализа маржинальности (рисунок 14), производство и реализация хлеба имеет среднегодовую маржинальность на уровне 26%. Это направление деятельности по маржинальности уступает торговле и общественному питанию в 1,5 – 2 раза.

Причины, оказавшие влияние на падение продаж по хлебопечению ОАО «ЖТК» были сформулированы руководством общества. Автором были проанализированы и обобщены результаты опроса и представлены на рисунке 15.

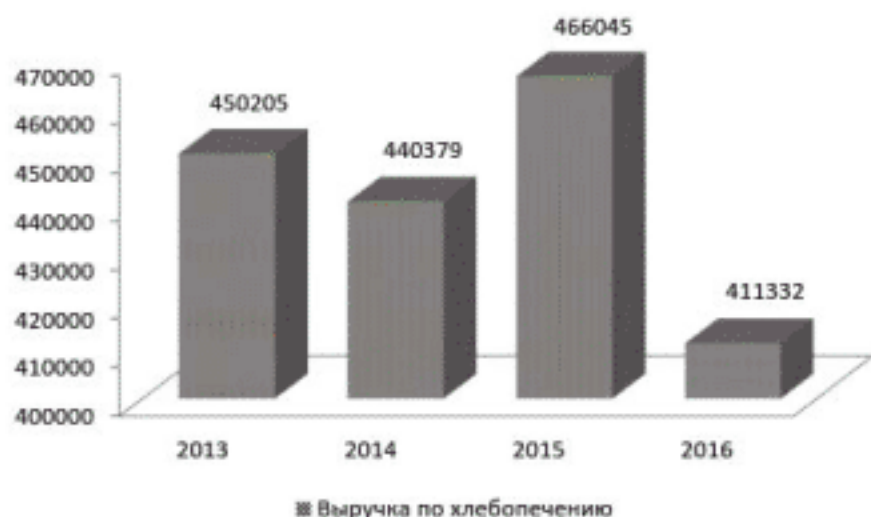


Рисунок 13 – Выручка от реализации по хлебопечению ОАО «ЖТК», тыс. руб. [5]



Рисунок 14 – Маржинальность по хлебопечению ОАО «ЖТК», % [5]

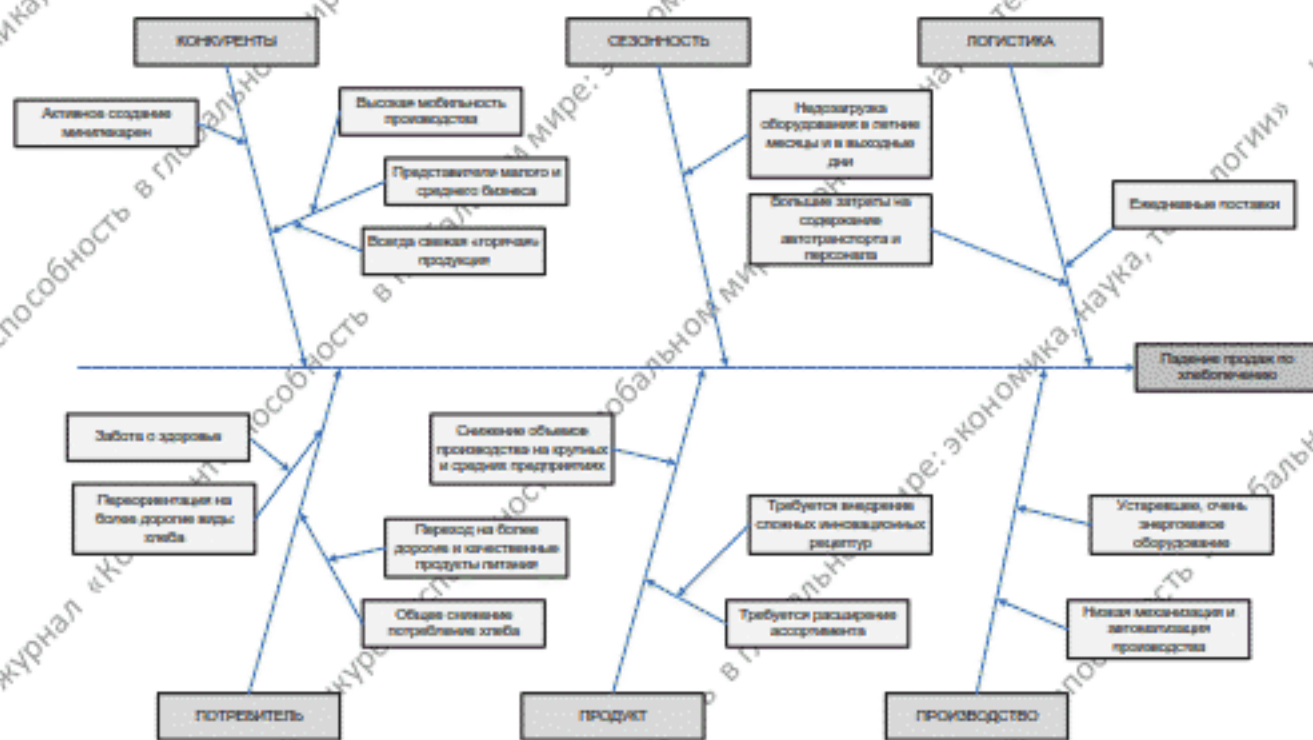


Рисунок 15 – Причины сокращения объемов продаж по хлебопечению ОАО «ЖТК» [5]

Сдача недвижимости в аренду

За анализируемый период наблюдается сокращение количества объектов недвижимости сдаваемых в аренду с 2313 ед. в 2013 году [1] до 1917 в

2015 году [3] на 396 ед. или на 17,1% (рисунок 16). Недействительные в хозяйственном обороте в 2013 году было 1123 объекта недвижимости, а в 2014 году – 940 объектов [5].

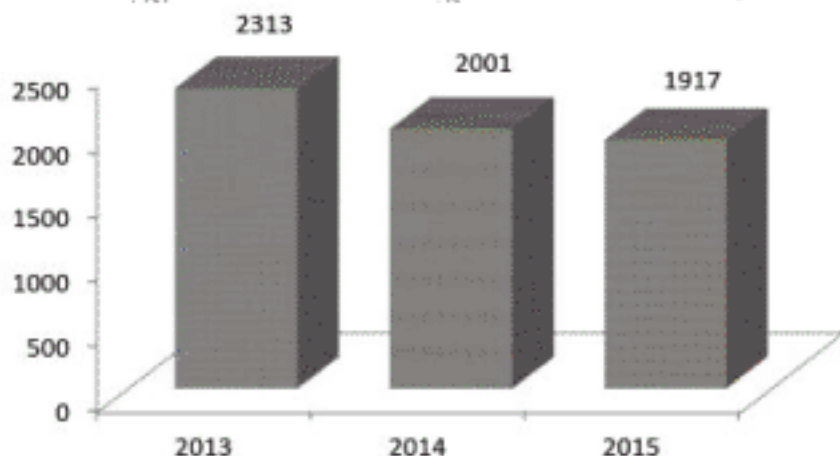
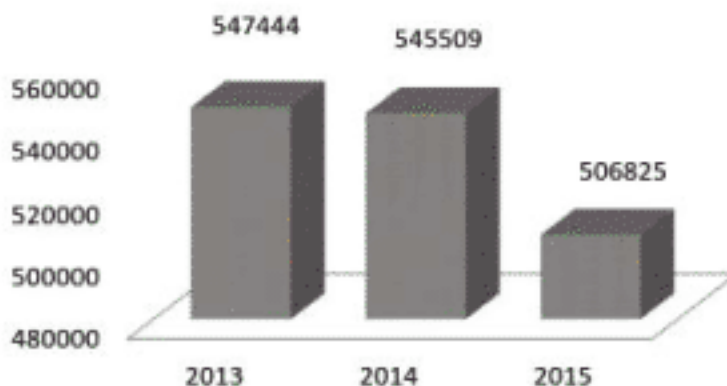


Рисунок 16 – Динамика изменения объектов недвижимости, сдаваемых в аренду в ОАО «ЖТК», ед. [5]

Соответственно сокращаются также площади, сдаваемые в аренду (рисунок 17). Наибольший спад наблюдался в 2015 году на 38648 кв.м.

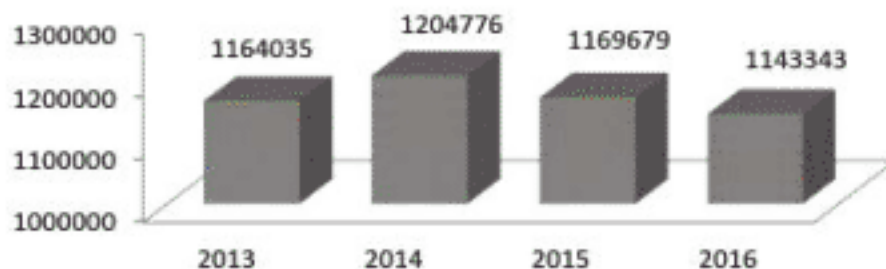


■ Сданная в аренду площадь, кв.м.

Рисунок 17 – Динамика изменения площадей, сдаваемых в аренду ОАО «ЖТК», кв.м. [5]

Схожая динамика также наблюдается и по показателю выручка от сдачи недвижимости в аренду (рисунок 18). В 2016 году она составила 1,14 млрд.

руб. и стала ниже уровня 2013 года на 21 млн. руб. или на 1,8%.

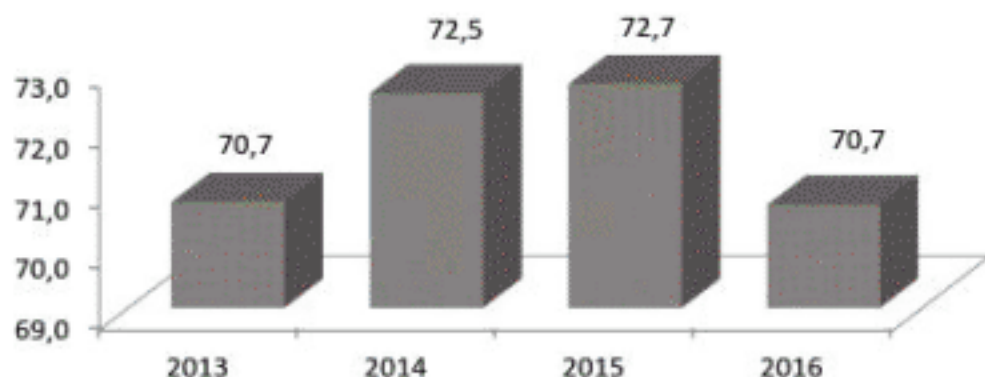


■ Выручка от сдачи в аренду недвижимости

Рисунок 18 – Динамика изменения выручки от сдачи в аренду недвижимости ОАО «ЖТК», тыс. руб. [5]

С точки зрения маржинальности, сдача недвижимости в аренду является самым выгодным бизнесом по сравнению с другими направлениями дея-

тельности ОАО «ЖТК». Маржинальность сдачи недвижимости в аренду в среднем за последние годы составляет более 71% (рисунок 19).



■ Маржинальность от сдачи в аренду недвижимости, %

Рисунок 19 – Маржинальность по сдаче недвижимости в аренду ОАО «ЖТК», % [5]

Основные причины, выявленные автором в ходе проведенного исследования, вызвавшие падение

выручки от сдачи недвижимости в аренду представлены на рисунке 20.

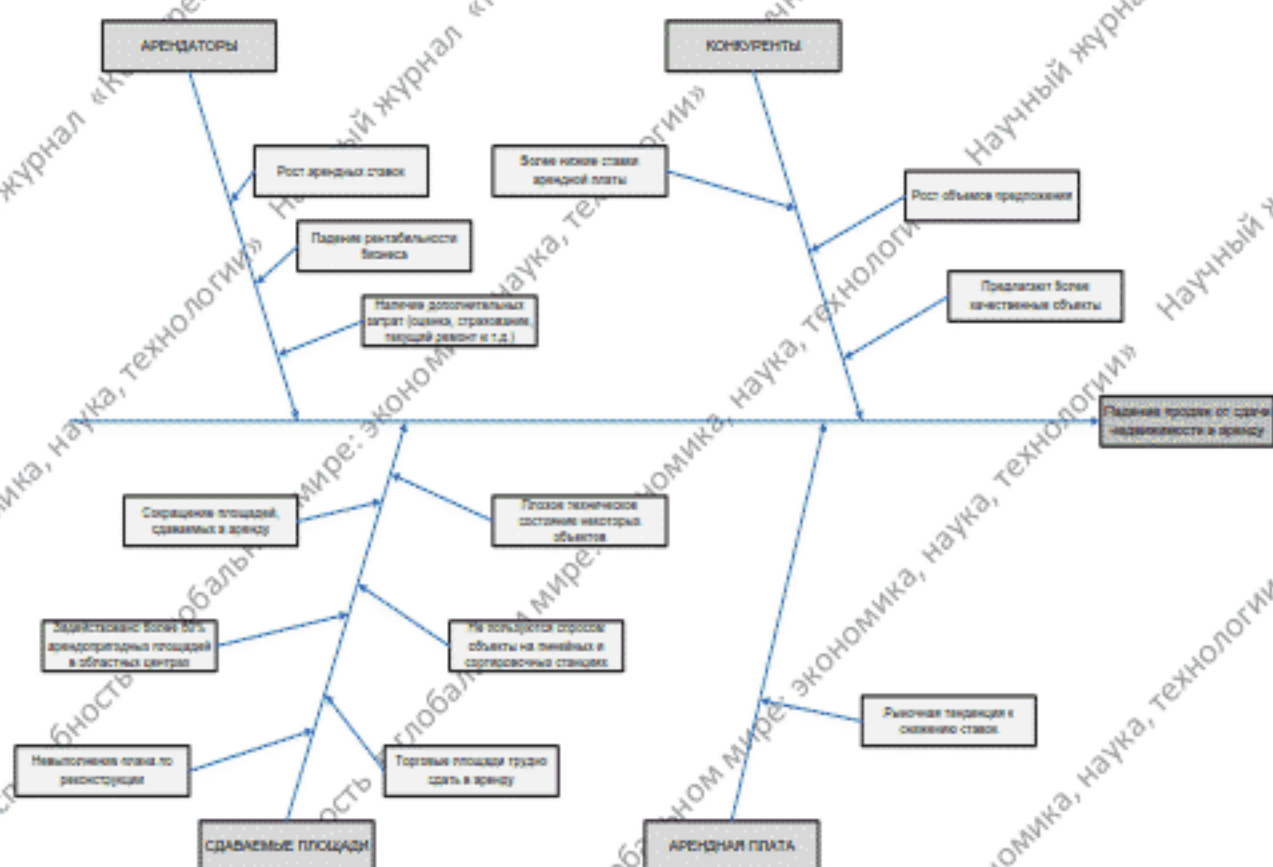


Рисунок 20 – Причины сокращения объемов продаж от сдачи недвижимости в аренду ОАО «ЖТК» [5]

Как показал проведенный анализ в последние годы ОАО «ЖТК» столкнулась с рядом серьезных проблем в управлении непрофильными активами:

1. Некоторые непрофильные активы убыточны.
2. Продажи продуктов (услуг) падают.
3. Рост внутрихолдинговой и внешней конкуренции.
4. Вместо получения прибыли от непрофильного бизнеса собственником непрофильные активы требуют постоянных финансовых вливаний.

Основными причинами сложившейся ситуации, по мнению автора, являются:

1. Отсутствие разработанной стратегии развития непрофильных активов, декларированной, форматизированной, согласованной собственниками.
2. Попытка смешения принципов бизнес-модели вспомогательного и/или обслуживающего производства (1-я бизнес-модель) с бизнес-моделью самостоятельного участника рынка (2-я бизнес-модель). Таким образом, ОАО «РЖД» нуждается в совершенствовании процесса разработки и принятия управленческих решений по обеспечению устойчивого развития непрофильных активов.

Библиографический список

1. Годовой отчет ОАО «РЖД», 2013г. URL: <https://disclosure.skrin.ru/disclosure/7708639622/?DTI=7> (дата обращения 14.05.2017)
2. Годовой отчет ОАО «РЖД», 2014г. URL: <https://disclosure.skrin.ru/disclosure/7708639622/?DTI=7> (дата обращения 14.05.2017)
3. Годовой отчет ОАО «РЖД», 2015г. URL: <https://disclosure.skrin.ru/disclosure/7708639622/?DTI=7> (дата обращения 14.05.2017)
4. Годовой отчет ОАО «РЖД», 2016г. URL: <https://disclosure.skrin.ru/disclosure/7708639622/?DTI=7> (дата обращения 14.05.2017)
5. Составлено автором.

References

1. Godovoj otchet ОАО «RZHD», 2013g. URL: <https://disclosure.skrin.ru/disclosure/7708639622/?DTI=7> (data obrashcheniya 14.05.2017)
2. Godovoj otchet ОАО «RZHD», 2014g. URL: <https://disclosure.skrin.ru/disclosure/7708639622/?DTI=7> (data obrashcheniya 14.05.2017)
3. Godovoj otchet ОАО «RZHD», 2015g. URL: <https://disclosure.skrin.ru/disclosure/7708639622/?DTI=7> (data obrashcheniya 14.05.2017)
4. Godovoj otchet ОАО «RZHD», 2016g. URL: <https://disclosure.skrin.ru/disclosure/7708639622/?DTI=7> (data obrashcheniya 14.05.2017)
5. Sostavleno avtorom.

ЭКОНОМИКА ИНФОРМАЦИОННОГО ШУМА: ИСТОКИ ФОРМИРОВАНИЯ

Уткина Н.А., к.э.н., доцент, Поволжский государственный технологический университет

Аннотация: В данной статье анализируются этапы развития общества от традиционной экономики до экономики знаний с точки зрения причин вырождения информационной экономики в экономику информационного шума, приводятся определение и основные характеристики указанного типа экономики.

Ключевые слова: кривая производственных возможностей, кризис, модель экономики, постиндустриальная экономика, пределы экономического роста, экономика знаний, экономика информационного шума, экономический рост.

Abstracts: This article analyzes the stages of the development of society from the traditional economy to the knowledge economy in terms of the causes of the degeneration of the information economy into the economy of information noise, the definition and main characteristics of this type of economy are given.

Keywords: crisis, economic growth, information noise economy, knowledge economy, limits of economic growth, post-industrial economy, production capacity curve.

Не вызывает сомнений, что на сегодняшний день человечество находится на очередном перепутье - кризис 2008 года, временно нивелированный колоссальными вливаниями денег в мировую экономику (рост внешнего долга США за последние 8 лет составил более 10 триллионов долларов [4]), не только не закончился, но продолжает разрастаться, угрожая перерасти в так называемый «суперкризис», сравнимый по глубине и разрушительности с Великой Депрессией или даже превышающий её.

Об этом свидетельствует целый ряд проблем, имеющих место в мировой экономике:

- значительное сокращение производства товаров и услуг, что повлекло за собой соответствующее сокращение объёмов мировой торговли;

- усиление протекционистских мер государств с целью защиты отраслей национальных экономик от негативного влияния мирового кризиса;

- выборочная поддержка производств и финансовых структур для предотвращения их банкротства и недопущения значительного роста безработицы;

- значительный рост числа безработных, сокращение объёмов финансирования социальных программ;

- существенное сокращение платежеспособности населения, обуславливающее сокращение совокупного спроса на товары и услуги; [9]

- рост тенденций, приводящих к деинтеграции уже сложившихся экономических объединений, главным примером которых являются результаты референдума о выходе Великобритании из ЕС;

- активное формирование альтернативных традиционным экономическим и политико-экономическим структурам (ЕАЭС, АБИИ, переход торговли между отдельными странами на расчёты в национальных валютах без посредничества доллара и т.д.)

При этом инструменты, используемые в большинстве случаев, по-прежнему находятся в русле кейнсианской теории, хотя ещё Р. Харродом было замечено, что увеличение предложения денег для оживления экономики приводит к уменьшению ссудного процента, вызывая рост инвестиций, повышение курса ценных бумаг на фондовом рынке, рост доходов, и далее увеличение ссудного процента, что в свою очередь начинает уже препятствовать инвестиционным вложениям. [7] Дальнейшее применение тех же мер для преодоления данной тенденции и для стимулирования инвестиций в экономику ведут к наращиванию денежной массы, инфляционному финансированию, бесконечной эластичности спроса на деньги по отношению к проценту, ограничению инвестиций и усугубляющемуся спаду производства. Формируется так называемая ликвидная ловушка, гарантированных способов

выхода из которой на данный момент нет ни в экономической теории, ни в экономической практике.

Очевидно, что большинство экспертов на данный момент времени применительно к сложившейся в мировой экономике ситуации оперирует термином «финансовый кризис» либо, что встречается значительно реже, термином «суперкризис». Однако хочется заметить, что по всей вероятности, корни данного явления находятся значительно глубже - и финансовая сторона с её пузырями на ипотечных и фондовых рынках является лишь наиболее заметным проявлением кризиса, переживаемого человечеством во всех аспектах своего существования - от хозяйственной жизни до социальной и личной сфер. Не претендуя на поиск выходов из сложившейся ситуации, рассмотрим её основные характеристики и причины возникновения.

Итак, глобальные вызовы, которые человечество начало осознавать во второй половине XX века и которые невозможно стало игнорировать в начале века XXI, включают в себя в том числе достижение экономических и, вероятно в недалёком будущем - экологических пределов количественного роста. Первые основаны на действии закона убывающей предельной отдачи факторов производства, гласящем, что наращивание задействованных в производстве объёмов одного фактора при сохранении неизменными объёмов других рано или поздно приводит к прекращению роста отдачи от него, а далее и к её сокращению. Вторые - на ограниченности ресурсов окружающей природной среды в качестве поставщика ресурсов и приёмника отходов человеческой деятельности.

Принято считать, что человечество в своём развитии прошло ряд последовательных цивилизационных этапов: традиционное (аграрное), индустриальное и постиндустриальное общества. Каждый раз сдвиг кривой производственных возможностей «вправо-вверх» происходил на основе некоего технологического скачка, когда имеющиеся в распоряжении человека ресурсы начинали использоваться более полно и глубоко, и зачастую - самим ресурсом становилось то, что до этого ресурсом не было.

Ключевой характеристикой первого этапа, то есть аграрного общества, как известно, является жёсткая иерархическая структура с различными вариантами деления на «касты» (сословия, варны, слои), основанная на традициях и обычаях, низкая распространённость грамотности среди населения или вообще неразвитость письменности, преобладание натурального хозяйства. Обрабатывающие отрасли имеют незначительную долю в структуре производства, основная часть продукта производится в сельском хозяйстве, мировое разделение труда (как и единое мировое хозяйство) отсутствует, следовательно, зависимость сначала родоплеменных, а потом государственных образований друг от друга

ничтожна. Кризисы в данный период были связаны в первую очередь с внешними относительно экономики причинами - природными бедствиями (засухи, наводнения, эпохи малых оледенений) и войнами. Рост народонаселения в Европе и распад феодального общества, сопровождаемые критическим недостатком ресурсов и происходившие на фоне распространения знаний за пределы правящего класса, а также формирования и развития института ответственных наук привели к серьезным изменениям в экономической и социальной структуре человечества: оно переходит на следующий, второй, этап.

Индустриальное общество, начавшее свое активное формирование после промышленной революции в Великобритании XVIII века, в качестве своей ключевой характеристики имеет переход от ручного труда к машинному и возникновение товарного хозяйства. Данный переход сопровождается высокими темпами урбанизации, быстрым развитием разделения труда, лавинообразным ростом объемов выпускаемой продукции и изменением характера кризисов - теперь это кризисы перепроизводства: когда каких-либо товаров становится слишком много для текущего состояния рынка, цены начинают падать, предприятия уходят из отрасли, разоряясь, и через какое-то время и цены, и рыночное равновесие восстанавливаются. Сама возможность протекания кризисов по подобному алгоритму объясняется в том числе использованием реальных денег (в противовес существующим сейчас декретным, или символическим), наличие действительной стоимости у денежной единицы снижало или вовсе нивелировало инфляцию.

На данном этапе возникает разделение общества на наемных работников и собственников средств производства, а также формируется единое мировое хозяйство с возникновением разделения труда уже не только между людьми, но и между странами и/или их группами. Позже происходит полный отказ от использования драгоценных металлов в качестве денег, значительно усиливается взаимозависимость стран, кризисы приобретают новый характер и сопровождаются ростом цен при падении объемов производства. В основе экономической политики большинства развитых стран оказывается теория государственного регулирования экономики, то есть кейнсианство.

Вершиной развития индустриального общества считается этап научно-технической революции (по другой классификации - третьей научно-технической революции, первыми двумя являются изобретение паровой машины и электричества [2], приходящийся на середину XX века и связанный с очередной перестройкой технических основ материального производства, когда машины начинают производиться машинами, а Наука становится одним из ведущих факторов производства. Здесь же окончательно формируется общество массового потребления, стремление к которому было объяснено еще А.Смитом в формулировке «общество становится тем богаче, чем больше потребляют его члены», а также закладываются основы для возникновения следующего крупного этапа в развитии человеческой цивилизации - перехода к постиндустриальному, или информационному, обществу.

Проблемами информации как фактора производства и источника формирования социально-экономических связей в разное время занимались Дж.Гэлбрейт, Э.Торфлер, Ф.Махлуп, К.Эрроу, Дж.Стиглиц, М.Спенс, Дж.Стиглер, В.Иноземцев и многие другие, однако в современном значении данный термин стал известен благодаря работам Д.Белла, в которых суть постиндустриального общества сформулирована как «информационное общество, основанное на интеллектуальных технологиях

новых принципах общественной организации, новых источниках обновления и природе технического процесса. [8] Развитие сектора услуг и информации при этом происходит на фоне снижения роли материального производства [11].»

Данная экономическая система характеризуется все ускоряющимся техническим и технологическим прогрессом, признаками которого оказываются бурное развитие информационных технологий, сокращение временного лага между изобретением нового продукта и началом его использования, а также быстрое изменение структуры занятости, смешивающего живой труд из традиционной промышленности в сферу информации. Модель общественного производства при этом становится трехсекторной и включает в себя первичный (добывающие отрасли), вторичный (обрабатывающая промышленность) и третичный (сфера услуг) сектора.

Итак, в информационной экономике производительность и конкурентоспособность факторов (или агентов (будь то индивид, фирма или национальная экономика) зависят, в первую очередь, от их способности генерировать, обрабатывать и эффективно использовать информацию, основанную на знаниях [6]. Считается, что главной движущей силой информационной экономики становится не производство и потребление материальных благ, а производство и потребление информации как в осязаемой форме (продукты высоких технологий), так и в неозсязаемой, становясь в результате не только основополагающим фактором развития экономики, но и всего общества в целом. [13]

В свою очередь ряд авторов считают вершиной развития информационной экономики так называемую «экономику знаний». Данный термин был введен в научный оборот австралийским ученым Ф. Махлупом и популяризирован П.Друкером. В настоящий момент времени данный термин используется для обозначения такого типа экономики, в котором знания играют решающую роль, а их производство является источником роста. Так, по некоторым источникам, на долю новых знаний, воплощенных в технологиях, оборудовании и организации производства развитых стран, приходится 80-95 % прироста ВВП. [5] При этом новое знание само по себе становится предметом сделки, в том числе в таких формах, которые еще нельзя назвать инновациями (в качестве примера можно привести биржи идей). Кроме того, данный тип экономики предполагает включение в рынок науки и ученых.

Таким образом, экономика знаний - это очередная попытка человечества раздвинуть границы количественного экономического роста на основе технологического скачка, связанного с созданием не только и не столько материальных, сколько нематериальных благ. С одной стороны, действительно - такая модель позволяет на практике (а не в теории, как было с моделями органического роста и развития, нулевого роста и даже собственно моделью устойчивого эколого-экономического развития, принятой международными организациями в качестве перспективной, но до сих пор не имеющей действительных алгоритмов перехода к ней от существующего количественного роста) снизить нагрузку на окружающую природную среду, сохраняя ее пригодной для жизни, и «сделать ресурсами то, что до этого ими не являлось».

Однако в действительности данная идеальная модель, наслонившись на тот же временной участок, что и первые серьезные проявления вероятного суперкризиса, обнаружила ряд серьезных недостатков, поставивших под вопрос саму данную траекторию развития человечества, превратив «экономику знаний» в «экономику информационного шума» (риском ввести новый, авторский, термин), то есть

такую форму хозяйственной жизни общества, основной целью которой является производство (и, соответственно, потребление) неких информационных единиц вне зависимости от их предназначения и качества. Создание такого «контента» становится самоцелью, делая данную сферу уязвимой для возникновения классических рыночных «пузырей», подобных наблюдаемым на сегодняшний день на фондовых и кредитных рынках.

К сожалению, теоретические прогнозы учёных, в том числе в области экономической теории, на практике оказались ошибочными. Так, предполагалось, что переход от экономики производства к «экономике знаний» будет способствовать стабилизации национальной и мировой системы образования, поскольку выпускник системы среднего специального и высшего образования получает более высокие доходы и имеет меньше шансов оказаться безработным. [3] Фактически же повышение массовости высшего образования привело в первую очередь к проблеме его девальвации, или обесценивания, и - зачастую - к значительному снижению его качества. [12]

Не выдержал столкновения с кризисной реальностью и второй постулат - наличие того или иного уровня образования не гарантирует возможность найти работу по специальности с достойной оплатой - по данным Росстата, около 87% трудоспособного населения РФ имеют подтверждённую документами об образовании профессию, но при этом 60% занятых работают не по специальности. [10]

В то же время практика подтвердила теоретические положения о формировании так называемого «креативного класса» и росте его численности (США, 2010 - 32,6% от общей численности рабочей силы [14], около 23% - РФ, 2002 год. [1] Следует отметить, однако, что это официальные данные. Точная численность занятых в так называемом «инфобизнесе» на текущий момент времени неизвестна, так как часть данных услуг находится в так называемом «сером» секторе теневой экономики. Возможность для существования обширного именно теневого сектора объясняется активным развитием информационных технологий (в частности, сети Интернет), позволяющих предоставлять информационные услуги напрямую потребителям, не регистрируясь в качестве хозяйствующей единицы и уменьшая тем самым свои расходы на величину налоговых платежей.

Не подтвердился на практике и прогноз по снижению транзакционных издержек в связи с упрощением доступа к информации о возможных контрагентах в связи с усилением её асимметричности и ростом издержек оппортунистического поведения, вызванных в том числе возникновением ряда «иллюзий доступности». Например, на рынке труда она приобретает форму иллюзии доступности качественной рабочей силы, в результате чего уве-

личивается текучесть персонала с повышением экономических издержек (обучение вновь пришедшего работника и сниженная на этот период времени производительность его труда, ухудшение морального климата в коллективе), а также нарушениями в процессе установления равновесной цены труда (величина заработной платы занижается из-за кажущейся избыточности количества рабочей силы, тогда как по факту из-за высокой степени специализации такой избыточности практически нет). В сфере обучения «иллюзия доступности» принимает форму отсутствия необходимости запоминания чего-либо, что в свою очередь снижает качество рабочей силы, т.к. она оказывается менее способна к адаптации в условиях неопределённости среды в силу недостаточной сформированности образовательного базиса, а значит, сниженной критичности к качеству получаемой из различных источников информации. Здесь же лежат истоки и профанирования интеллектуальной сферы.

При этом наблюдается усиление нерациональности потребительского поведения, рост числа проблем, связанных с существованием межвременного выбора (более подробно эти проблемы рассматриваются в таком направлении экономической науки, как «поведенческая экономика»), обострение проблемы внешних эффектов различных типов, вопросы интернализации которых на данный момент времени остаются открытыми.

Итак, экономика информационного шума - это такое состояние экономической системы, при котором происходит десакрализация знаний и информации как таковой. Среди последствий можно назвать снижение качества образования и рабочей силы, ухудшение собираемости налогов из-за увеличения серого сектора теневой экономики, усиление расхождения общества по признаку доступности качественной информации и способности с ней работать, а значит, риск замедления научно-технического прогресса из-за элитаризации знаний (следует подчеркнуть, что информация как таковая в современном мире не равна знаниям автоматическим).

Самой же главной угрозой для сложившейся в развитых странах структуры общества и её стабильности в данном случае является то, что подобный тип экономики может существовать только в условиях наличия у общества избыточных ресурсов сверх обеспечения базовых физиологических и социальных потребностей, что легко достижимо на этапе экономического роста и оказывается под большим вопросом в условиях глобального кризиса, характеризующегося ростом безработицы, а следовательно, снижением уровня жизни.

Более подробно характеристики экономики информационного шума планируется рассмотреть в дальнейших статьях.

Библиографический список

1. Байгушева, Е. Привлекательность регионов России для креативного класса / Креативная экономика. 2012. №11, с. 36-38
2. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. - М.: Академия, 1999. - с. 25-28
3. Гоженко, К. Теоретические характеристики экономики знания. / Terra Economicus. 2011. Т.9, №4, ч.3, с. 11-13.
4. Дефолт по-американски [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://lenta.ru/articles/2016/09/27/usdebt/>
5. Иванов, С. Теоретические основы формирования экономики знания. / Социально-экономические явления и процессы. 2011. №8 (030), с. 85-88.
6. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. - М., 2000. - с. 81
7. Классики кейнсианства (Р.Харрод, Э.Хансен). В 2-х т. Т. 1. М.: Экономика, 1997. - с. 48-52.
8. Лукьянчикова, Н. Постиндустриальная экономика - экономика инноваций. / Известия ИГЭА. 2005. №1 (42), с. 4-5.
9. Мельник, М. Финансовые и денежно-кредитные методы регулирования мировой экономики в условиях мирового финансово-экономического кризиса // Бизнес в законе. 2013. №6, с. 242.

10. Почти 60% россиян работают не по специальности – Росстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/society/20120813/722231749.html>
11. Савина, И. Постиндустриальная экономика как экономическая категория, этапы становления и движущие силы. / Известия Тульского государственного университета. 2010. №2, с. 324.
12. Тимошин, А. Расширение высшего образования как фактор его девальвации. / Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2006. №14 (3), с. 229-232.
13. Тугетуллов, А. Информационная экономика и информационное общество. / Актуальные проблемы экономики и права. 2007. №3, с. 39-41.
14. Флорида, Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. - М: Классика-XXI, 2005.

References

1. Bajgusheva, E. Privlekatel'nost' regionov Rossii dlya kreativnogo klassa / Kreativnaya ekonomika. 2012. №11, s. 36-38
2. Bell, D. Gryadushchee postindustrial'noe obshchestvo. - M.: Akademiya, 1999. - s. 25-28
3. Gozhenko, K. Teoreticheskie karakteristiki ekonomiki znaniya. / Terra Economicus. 2011. T.9, №4, ch.3, s. 11-13.
4. Defolt po-amerikanski [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://lenta.ru/articles/2016/09/27/usdebt/>
5. Ivanov, S. Teoreticheskie osnovy formirovaniya ekonomiki znaniy. / Social'no-ekonomicheskie yavleniya i processy. 2011. №8 (030), s. 85-88.
6. Kastel's, M. Informacionnaya epoha: ekonomika, obshchestvo i kul'tura - M., 2000. - s. 81.
7. Klassiki kejnslanstva (R.Harrod, E.H.Hansen). V 2-h t. T. 1. M.: Ekonomika, 1997. - s. 48-52.
8. Luk'yanchikova, N. Postindustrial'naya ekonomika - ekonomika innovatsij. / Izvestiya IGEHA. 2005. №1 (42), s. 4-5.
9. Mel'nik, M. Finansovye i denezhno-kreditnye metody regulirovaniya mirovoj ekonomiki v usloviyah mirovogo finansovo-ekonomicheskogo krizisa. / Biznes v zakone. 2013. №6, s. 242.
10. Почти 60% россиян работают не по специальности – Росстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/society/20120813/722231749.html>
11. S Savina, I. Postindustrial'naya ekonomika kak ekonomicheskaya kategoriya, etapy stanovleniya i dvizhushchie sily. / Izvestiya Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. 2010. №2, s. 324.
12. Timoshin, A. Rasshirenije vysshego obrazovaniya kak faktor ego deval'vacii. / Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-ekonomicheskogo universiteta. 2006. №14 (3), s. 229-232.
13. Tufetulov, A. Informacionnaya ekonomika i informacionnoe obshchestvo. / Aktual'nye problemy ekonomiki i prava. 2007. №3, s. 39-41.
14. Florida, R. Kreativnyj klass: lyudi, kotorye menyayut budushchee. - M: Klassika-XXI, 2005.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

Фахриева А.А.

Аннотация: Статья раскрывает особенности формирования технологии управления персоналом в индустрии гостеприимства. В рамках статьи прослеживается взаимосвязь подготовки персонала индустрии гостеприимства и качеством оказываемых им услуг, а также даются рекомендации по повышению эффективности управления человеческими ресурсами на предприятиях сферы гостеприимства.

Ключевые слова: Человеческие ресурсы, управление персоналом, маркетинг персонала, кадровый менеджмент, технологии управления, кадровый резерв, оценка, обучение.

Abstract: The article reveals the features of the formation of the technology of personnel management in the hospitality industry. The article traces the relationship between the training of hospitality industry personnel and the quality of services provided to them, as well as provides recommendations for improving the effectiveness of human resource management in hospitality enterprises.

Keywords: Human resources, personnel management, personnel marketing, personnel management, management technologies, personnel reserve, evaluation, training.

Управление человеческими ресурсами в современных условиях выделилось в собственную отдельную систему, которая является ключевой частью системы управления организацией. Имеющаяся структура функционала управления персоналом зависит от технологий управления персоналом построенных на современных бизнес-процессах.

Современные бизнес-процессы, происходящие на отечественных предприятиях индустрии гостеприимства, требуют повышения эффективности развития, формирования, использования и управления человеческими ресурсами.

Управление персоналом на предприятиях индустрии гостеприимства выстраивается по общим принципам управления персоналом. В рамках современного этапа развития внутреннего туризма в России, управлению персоналом отводится ключевая задача, так как индустрия гостеприимства расширяется быстрыми темпами.

В сложившихся современных условиях уровень сервиса в сфере индустрии гостеприимства зависит от уровня подготовки и опыта персонала, что для дальнейшего устойчивого развития предприятий индустрии гостеприимства является наиболее важным и первостепенным [2, с. 176].

Современная индустрия гостеприимства включает в себя: отдых, туризм, ресторанный бизнес, развлечения, гостиничный и общепитовое питание, организацию выставок, проведение различных научных конференций и экскурсионную деятельность.

Таким образом, управление человеческими ресурсами на предприятиях индустрии гостеприимства представляет собой современную комплексную систему целенаправленных мероприятий кадрового менеджмента в современном и динамично развивающемся гостинично-туристском комплексе по организации и осуществлению скоординированного трудового процесса специалистов и персонала отелей, а также других предприятий, связанных с сервисным обслуживанием туристов, которая направлена на обеспечение условий для оптимального функционирования этих предприятий, имея в виду их коммерческую и техническую эксплуатацию в процессе предоставления гостиничных и иных услуг.

Несмотря на широкую изученность вопросов связанных с управлением персоналом на отечественных предприятиях, остаются некоторые проблемные участки исследования, связанные с отраслевыми особенностями в сфере индустрии туризма.

Дальнейшее развитие индустрии туризма в России дает возможность создания новых рабочих

мест. Однако занятость в сфере туризма ограничена следующими негативными аспектами:

- особое внимание уделяется физическим требованиям работы персонала;
- плохие условия труда;
- отсутствие гарантий полной занятости;
- низкий уровень заработной платы;
- высокая продолжительность трудового дня;
- высокая текучесть кадров;
- отсутствие высококвалифицированных кадров [1].

Следствием вышеперечисленных текущих негативных моментов, выступает главная проблема текучесть кадров, которая в целом на текущий момент воспринимается как неизбежный и естественный процесс в индустрии туризма.

Текучесть кадров в индустрии туризма оказывает негативное воздействие в целом негативное воздействие на качество предоставляемых услуг. Соответственно возрастают затраты на подбор, отбор, обучение, инвестиции в персонал индустрии туризма, что негативно сказывается на рентабельности и качестве функционировании всей отрасли в целом.

В сложившихся условиях управление человеческими ресурсами в индустрии туризма должно быть направлено на обеспечение мероприятий по повышению эффективности взаимодействия руководства предприятия и его персонала. Данное взаимодействие должна обеспечить служба управления кадрами туристского предприятия.

Служба управления кадрами туристского предприятия призвана обеспечить координацию работы руководителей подразделений по вопросам работы с персоналом путем выстраивания общих условий (систем, процедур, программ, технологий), которые будут способствовать максимальному использованию трудового потенциала сотрудников для достижения целей туристского предприятия.

Достижение данной координации возможно путем реализации основных функций управления персоналом туристского предприятия, а именно: планирования необходимого количества персонала туристского предприятия; определения потребности в найме, маркетинга, поиска, отбора, набора, адаптации, оценки, обучения, повышения квалификации, мотивации, планирования карьеры, формирования кадрового резерва, корпоративной культуры и соблюдения трудового законодательства [3, с. 14].

Эффективная реализация данных функций возможна при планомерном выстраивании новых механизмов управления человеческими ресурсами на предприятиях индустрии туризма, которые позволят

сформировать, использовать и в дальнейшем развивать кадровый ресурсный потенциал организации.

Таким образом, технологизация процессов управления персоналом на предприятиях индустрии туризма должно включать в себя три основных этапа:

Первый этап заключается в определении цели, объекта, технологизации, управленческого процесса с разделением на составляющие части с выявлением тенденций развития объекта исследования.

Второй этап заключается в выборе методов, средств получения информации об объекте, принципов ее верификации с последующей обработкой, анализом, представлением конкретных выводов и практических рекомендаций.

Третий этап связан с организацией практической деятельности по внедрению технологий управления персоналом, каждая из которых является совокупностью определенных операций.

Данные операции по управлению персоналом на предприятиях индустрии туризма должны выстраиваться следующим образом:

1. Планирование потребности в человеческих ресурсах.
2. Подбор и отбор персонала.
3. Оценка результативности труда персонала.
4. Определение системы мотивации персонала.
5. Обучение и развитие персонала.

6. Продвижение и ротация кадров.

7. Учет и оценка эффективности кадровой работы.

В целях поддержания эффективности реализации этапов управления персоналом на предприятиях индустрии туризма необходимо реализовать ряд фундаментальных задач, направленных на:

- исследование рынка труда;
- проведение кадрового маркетинга;
- разработку кадровой стратегии;
- проектирование и реорганизацию организационной структуры (формирование организационного ядра управления персоналом);
- оценку персонала;
- планирование и использование работников;
- аттестацию персонала;
- обучение и развитие персонала;
- мотивацию персонала;
- реализацию мероприятий по идентификации работников с организацией;
- формирование единой корпоративной культуры в туристском предприятии.

Реализация данных задач на предприятиях индустрии туризма позволит реализовать в полной мере процесс проектирования управления кадрами туристского предприятия, основанный на регламентации системы управления персоналом, представленной на рисунке 1.



Рисунок 1 – Регламентация системы управления персоналом на предприятиях индустрии туризма

При проектировании технологий управления человеческими ресурсами, предлагаем определить следующие подсистемы:

- подсистема оценки и эффективности оплаты работы персонала;
- подсистема организации работы кадровой службы с персоналом;
- подсистема организации рабочих мест персонала;
- подсистема развития и формирования трудового коллектива предприятия.

Внедрение технологии управления человеческими ресурсами позволит повысить конкурентоспособности персонала. Для оценки эффективности конкурентоспособности персонала, на наш взгляд, необходимо применить метод укрупненной балльной оценки признака «квалификация» персонала.

Суть данного метода заключается в следующем: респондентам при заполнении опросной анкеты

предлагается идентифицировать свою квалификацию с одним из трех уровней (высоким, средним или низким). Далее, на основании результатов выборочной детализованной оценки признака по стандартной методике, исчисляется средний балл по каждому из уровней квалификации для персонала и руководителей (табл. 1).

Итогом выступает расчет средневзвешенного балла по параметру «квалификация» персонала предприятия в соответствии с квалификационной структурой, уточненной на основании опросной статистики.

Таким образом, балльная оценка градаций признаков конкурентоспособности позволяет оценить эффективность внедрения технологий управления человеческими ресурсами. В приведенном примере уровень конкурентоспособности выше 0,50%, что по градации является нормальным значением (допустимое значение в пределах 0,5-1,0).

Таблица 1 - Балльная оценка градаций признаков конкурентоспособности персонала организации

Признаки конкурентоспособности	Персонал		Руководители		Значимость признака, доли %
	градации признаков	баллы	градации признаков	баллы	
Квалификация	высокая	7,1	высокая	6,9	0,60
	средняя	6,2	средняя	6,0	
	низкая	4,3	низкая	4,8	
Стаж работы по профессии	менее 3-х лет	3,0	менее 3-х лет	3,0	0,20
	от 3-х до 10 лет	7,0	от 3-х до 10 лет	7,0	
	от 10 до 20 лет	10,0	от 10 до 20 лет	8,5	
Возраст	от 30 до 40 лет	10,0	от 30 до 40 лет	8,0	0,10
	от 40 до 50 лет	7,7	от 40 до 50 лет	10,0	
	среднее	3,7	среднее	3,9	
Образование	среднее специальное	6,3	среднее специальное	5,0	0,10
	незаконченное высшее	6,7	незаконченное высшее	7,5	
	высшее	10,0	высшее	9,0	

В заключение данной статьи отметим, что современные технологии управления человеческими ресурсами на предприятиях туризма дают возможность выстроить процесс управления следующим образом:

1. С учетом выявленных проблем, влияющих на текучесть кадров на предприятиях сферы туризма было предложено упорядочить функционирование службы управления кадрами туристского предприятия путем полного взаимодействия со всеми структурными подразделениями предприятия. Данное взаимодействие может быть достигнуто путем реализации качественной реализации основных функций управления персоналом туристского предприятия.
2. Управление персоналом на предприятиях индустрии туризма включает в себя три последовательных этапа, позволяющих определить цели, объект управленческого процесса, выбрать методы анализа, определить результат и дать практические

рекомендации по внедрению технологий управления персоналом.

3. Проектирование технологий управления человеческими ресурсами должно состоять из четырех взаимосвязанных подсистем, способствующих совершенствованию технологии управления персоналом в индустрии туризма.

Таким образом, мероприятия по совершенствованию технологии управления персоналом в индустрии туризма заключаются в повышении эффективности использования человеческих ресурсов, снижению текучести кадров, наращивании кадрового потенциала и улучшении атмосферы в коллективе работников предприятия. Эффективность мероприятий в таком случае будет выражена через снижение себестоимости услуг, высвобождений лишней численности персонала, увеличении выручки от реализации и получении роста рентабельности и прибыли предприятий индустрии туризма.

Библиографический список

1. Каримова А.С. Управление человеческими ресурсами в индустрии туризма // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. №3. Ч.1 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/03/3685> (дата обращения: 25.03.2017).
2. Павлова М., Никольская Е.Ю. Особенности системы управления персоналом в индустрии гостеприимства // Международный научный журнал «Инновационная наука». 2016. №3. – с. 175-182.
3. Попов Л.А. Управление персоналом на предприятиях индустрии гостеприимства в условиях кризиса: учебное пособие / Л.А. Попов, Е.Ю. Никольская. – М.: ГОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». 2010. – 75 с.

References

1. Karamova A.S. Upravlenie chelovecheskimi resursami v industrii turizma // Ekonomika i menedzhment innovatsionnyh tekhnologij. 2014. №3. Ch.1 [Elektronnyj resurs]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/03/3685> (data obrashcheniya: 25.03.2017).
2. Pavlova M., Nikol'skaya E.YU. Osobennosti sistemy upravleniya personalom v industrii gostepriimstva // Mezhdunarodnyj nauchnyj zhurnal «Innovatsionnaya nauka». 2016. №3. – s. 175-182.
3. Popov L.A. Upravlenie personalom na predpriyatiyah industrii gostepriimstva v usloviyah krizisa: uchebnoe posobie / L.A. Popov, E.YU. Nikol'skaya. – M.: GOU VPO «REU im. G.V. Plekhanova». 2010. – 75 s.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОЦЕНКИ ДИНАМИКИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Хасаншин И.А., к.э.н., доцент, Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики

Матвеев И.В., к.ф.-м.н., доцент, Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики

Аннотация: Предметом исследования в статье являются методологические и методические проблемы оценки динамики инновационной активности хозяйствующих субъектов на региональном уровне. Значимость результатов заключается в том, что предлагаемые в исследовании решения методических задач имеют практическую направленность в процессе создания системы регулирования инфраструктуры инновационной деятельности региона, реализации комплекса мер экономического и организационного характера для достижения результативности и эффективности стимулирования развития организационно-технологической инфраструктуры инновационной деятельности.

Ключевые слова: информационная инфраструктура, информационно-аналитическое обеспечение, инновационная активность, динамика инновационной активности.

Abstract: Subject of this study includes methodological and methodical issues related to the process of valuation the dynamic of business entities activities in the regional aspect. Significance of the results lays in the fact that proposed solutions have practical focus on creating regulating system for regional innovation infrastructure and promoting economic and organizational measures for achieving effective stimulation of innovation infrastructure.

Keywords: Informational Infrastructure, Informational and analytical support, Innovation activity, Innovation activity dynamics.

Одна из задач исследования заключается в формировании методического инструментария оценки динамики инновационной активности субъектов хозяйственной деятельности региона. Инструментарий представляет собой систему методических и технических приемов осуществления исследования, воплощенную в соответствующих операциях и процедурах. Методический инструментарий оценки динамики инновационной активности субъектов хозяйственной деятельности региона служит составной частью информационно-аналитического обеспечения управления региональной информационной инфраструктурой инновационной деятельностью. Информационно-аналитическое обеспечение (ИАО) управления региональным комплексом инфраструктурной поддержки хозяйствующих субъектов представляет собой функционально законченный информационно-технологический комплекс организационных структур, технических, программных и телекоммуникационных средств, предназначенный для осуществления мероприятий по оперативному сбору, накоплению, систематизации, анализу и распространению информации, используемой региональными органами государственной власти для выработки решений в сфере реализации инновационной стратегии региона и контроля её выполнения. Основной целью создания ИАО является обеспечение органов власти данными, необходимыми для повышения эффективности принимаемых управленческих решений по развитию регионального комплекса инфраструктурной поддержки инновационных предприятий. [1]

Информационно-аналитическое обеспечение управления региональной информационной инфраструктурой инновационной деятельности можно условно разделить на две составляющие [2]: информационную, обеспечивающую сбор, обработку, хранение и выдачу информации, необходимой для выработки решений (т.е. алгоритм оценки), и системно-управленческую, позволяющую решать задачи подготовки и выбора рациональных управленческих решений (т.е. аналитическая экспертиза). На первом этапе создания методики оценки динамики инновационной активности субъектов

инновационной деятельности региона необходимо определить на три аспекта:

1. Объект оценки. (Теоретический аспект: что мы подразумеваем под инновационной активностью субъектов инновационной деятельности региона).

2. Предмет оценки. (Практический аспект: что конкретно в рассматриваемом объекте необходимо оценить).

3. Методы оценки. (Подход к оценке: какие методы подходят для осуществления оценки, какие следует использовать данные – первичные или вторичные данные, качественные или количественные).

Из ответов на эти вопросы должна быть выведена структура, в рамках которой будет измерена и оценена динамика инновационной активности субъектов инновационной деятельности региона. Данная структура предназначена для проведения исследований состояния достижений, относящихся к развитию и внедрению ИКТ в государственный сектор региона. Ответом на первый вопрос является определение термина «субъекта инновационной деятельности региона». Результатом оценки должна быть количественная величина, выраженная в долевых или процентных единицах и лежащая в диапазоне от 0 до 1 или от 0 % до 100%. Данная величина, отражающая динамика инновационной активности в отдельном субъекте, является ответом на второй вопрос построения структуры оценки.

В качестве ответа на третий вопрос, поставленный выше, можно сказать следующее. Использование первичных данных для проведения оценки, т.е. самостоятельный сбор необходимой информации, будет слишком затратным для регионов. Поэтому методический инструментарий должен работать только с уже имеющимися вторичными данными, то есть собранными для других целей сторонними организациями. Также эти данные должны иметь исключительно количественный характер. Ряд требований к разрабатываемому методическому инструментарию можно продолжить следующими пунктами. Индикаторы системы должны быть понятны, прозрачны и просты для проведения анализа. Важной особенностью является то,

что разрабатываемый методический инструмент должен быть способным к оценке во всех регионах страны. Следовательно, он должен обеспечивать сопоставимую информацию вне зависимости от административной культуры и структуры региона, то есть должна допускаться возможность сравнения между собой вычисленных значений оценки для разных регионов страны. [3]

Разрабатываемая методика должна проводить расчеты по самой актуальной информации, насколько это возможно. Срок годности многих статистических данных, например, количество пользователей веб-сайта, особенно короткий. Из этого вытекает следующее требование. Создаваемый методический инструментарий должен позволять проводить исследования с определенной периодичностью, например, раз в год, чтобы предоставлять своевременную информацию об уровне развития динамики инновационной активности субъектов инновационной деятельности. Согласно сформулированным требованиям разработана методика оценки динамики инновационной активности субъектов инновационной деятельности региона. Оценка базируется на системно-функциональном подходе, в основе которого лежат охарактеризованные ранее функции координационного центра поддержки инновационной деятельности (параграф 2.3. диссертации). Основная идея исследования заключается в том, что реализация координационного центра поддержки инновационной деятельности должна иметь комплексный характер и учитывать динамику инновационной активности субъектов инновационной деятельности региона.

Рассмотрим динамику инновационной активности субъектов инновационной деятельности.

Для оценки динамики данного показателя введем следующие показатели: PR — показатель прироста инновационной активности организаций и PU — показатель ускорения прироста инновационной активности организаций.

Первый показатель за текущий период (t -ый год) определим следующим образом:

$$PR_t = D_t - D_{t-1}, \quad (1)$$

где D_t, D_{t-1} — доля организаций, осуществляющих технологические, организационные и маркетинговые инновации в общем числе организаций за текущий (t -ый год) и предыдущий ($t-1$ -ый год) периоды.

Наряду с показателем прироста определим IPR — индекс относительного прироста инновационной активности организаций за текущий период:

$$IPR_t = \frac{PR_t}{D_{t-1}} = \frac{D_t - D_{t-1}}{D_{t-1}} \quad (2)$$

Наряду с показателем прироста определим IPU — индекс прироста инновационной активности организаций за текущий период:

$$IPU_t = \frac{IPR_t}{IPR_{t-1}} \quad (3)$$

Второй показатель за текущий (t -ый год) период, PU , определим следующим образом:

$PU_t = PR_t - PR_{t-1}$, (4)
 где PR_t, PR_{t-1} — показатель прироста инновационной активности организаций за текущий (t -ый год) и предыдущий ($t-1$ -ый год) периоды.

По сути, PR есть первая производная от рассматриваемого параметра, а PU — вторая производная. С учетом определения первого показателя PR , показатель PU может быть переопределен таким образом:

$$PU_t = (D_t - D_{t-1}) - (D_{t-1} - D_{t-2}) = D_t - 2D_{t-1} + D_{t-2}, \quad (5)$$

где D_t, D_{t-1}, D_{t-2} — инновационные активности организаций (доли организаций, осуществляющих технологические, организационные и маркетинговые инновации в общем числе организаций) за последние три года (периода).

Временной промежуток или период, за который проводится оценка, можно брать и меньше. В зависимости от целей и задач оценки динамики, а также от необходимости оперативно реагировать на изменения рыночной и инвестиционной обстановки, период может быть равен половине года, кварталу или месяцу.

Анализ знаков данных параметров « < 0 », « $= 0$ » или « > 0 » может нам обрисовывать картину происходящего и позволяет составить алгоритм дальнейших управленческих действий (Таблица 1).

Таблица 1 – Результат мониторинга отслеживаемого параметра и возможные меры управляющего воздействия

Знак PR	Знак PU	Результат мониторинга отслеживаемого параметра и возможные действия
$PR > 0$	$PU > 0$	Данный параметр растет, причем рост этого параметра ускоряется. Динамика процесса положительная
	$PU < 0$	Данный параметр растет, но рост параметра замедляется, что на общем благоприятном фоне говорит о наличии тревожных тенденций и необходимости внимательно следить за обстановкой.
$PR < 0$	$PU > 0$	Данный параметр уменьшается, но падение замедляется, что на общем неблагоприятном фоне все же говорит о наличии положительных тенденций. При необходимости и возможности можно проводить мероприятия поддержки данного сектора экономики.
	$PU < 0$	Данный параметр падает и его падение только ускоряется. Ситуация критическая и требует экстренного реагирования.

Когда значения параметров малы («нулевые»), лежат в пределах статистической погрешности, то данную таблицу можно расширить на формально «нулевые» значения данных индексов (Таблица 2).

Знак показателя ускорения прироста инновационной активности организаций (PU) сигнализирует о негативных или позитивных тенденциях.

При этом абсолютное значение индекса лучше увязывать с первым показателем PR и выражать в

процентах. Таким образом, мы получаем индекс ускорения прироста инновационной активности организаций $IIPU$:

$$IIPU_t = \frac{PU_t}{PR_{t-1}} \cdot 100\% = \frac{PR_t - PR_{t-1}}{PR_{t-1}} \cdot 100\% = \frac{IPR_t - IPR_{t-1}}{IPR_{t-1}} \cdot 100\% \quad (6)$$

Данная формула показывает рост исследуемого параметра в процентном соотношении по сравнению с предыдущим периодом.

Таблица 2 - Результат мониторинга отслеживаемого параметра при малых значениях и возможные меры управляющего воздействия

Знак ПР	Знак ПУ	Результат и возможные действия
ПР > 0	ПУ > 0	Данный параметр растет, причем рост этого параметра ускоряется. Динамика процесса положительная
	ПУ = 0	Данный параметр растет и его рост стабилен. Динамика процесса положительная
	ПУ < 0	Данный параметр растет, но рост параметра замедляется, что на общем благоприятном фоне говорит о наличии тревожных тенденций и необходимости внимательно следить за обстановкой
ПР = 0	ПУ > 0	Рост отсутствует, но может перейти в подъем. Ситуация требует отслеживания
	ПУ = 0	Развития не происходит. Наблюдается стагнация процесса
	ПУ < 0	Рост отсутствует, но может перейти в спад. Ситуация требует отслеживания
ПР < 0	ПУ > 0	Данный параметр уменьшается, но падение замедляется, что на общем неблагоприятном фоне все же говорит о наличии положительных тенденций. При необходимости и возможности можно проводить мероприятия поддержки данного сектора экономики.
	ПУ = 0	Данный параметр падает и его падение стабильно. Ситуация негативная и требует экстренного реагирования.
	ПУ < 0	Данный параметр падает и его падение только ускоряется. Ситуация критическая и требует экстренного реагирования.

Как было отмечено ранее, использование первичных данных для проведения оценки, т. е. самостоятельный сбор необходимой информации, будет слишком затратным для регионов. Поэтому методический инструментарий должен работать только с уже имеющимися вторичными данными, то есть собранными для других целей сторонними организациями. Также эти данные должны иметь исключительно количественный характер.

Воспользуемся таблицей «Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций), по субъектам Российской Федерации» с сайта www.gks.ru (Таблица 3).

Таблица 3 - Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций)*, по субъектам ПФО, (в процентах)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Приволжский федеральный округ	12,3	12,7	11,9	11,7	11,4	10,6
Республика Башкортостан	11,1	13,5	13,1	12,3	10,4	9,1
Республика Марий Эл	7,9	8,6	10,6	8,8	7,1	8,3
Республика Мордовия	9,4	12,4	13,1	16,9	18,3	16,6
Республика Татарстан	14,9	18,1	19,1	21,0	20,5	20,5
Удмуртская Республика	11,6	15,1	13,0	10,3	10,5	10,2
Чувашская Республика	15,7	15,2	20,9	18,8	23,7	24,0
Пермский край	21,3	13,6	14,1	11,4	11,1	10,5
Кировская область	7,4	8,5	8,7	9,1	9,4	9,8
Нижегородская область	17,7	17,7	14,7	15,4	14,3	13,5
Оренбургская область	14,4	15,2	12,7	12,5	12,4	10,8
Пензенская область	9,2	11,0	11,4	15,6	17,1	14,7
Самарская область	12,1	9,8	6,3	5,4	5,8	5,0
Саратовская область	6,4	8,5	7,0	6,4	6,8	6,3
Ульяновская область	7,6	8,0	6,3	7,1	5,1	5,2

* По данным формы федерального статистического наблюдения № 4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организаций» (годовая). Начиная с отчета за 2011 год, в отчет включены организации с 73 кодами ОКВЭД. Начиная с отчета за 2015 год, в отчет включены организации с кодами ОКВЭД 45.21.7; 45.22; 45.25.

Рассчитаем показатель прироста инновационной активности организаций (ПР) по Приволжскому федеральному округу (Таблица 4).

Если по отдельным субъектам региона показатель показывает постоянный рост инновационной активности (Кировская область) или спад (Республика Башкортостан, Оренбургская и Самарская области), то остальные субъекты показывают как спад, так и рост. В целом, Приволжский федеральный округ с 2012 года показывает непрерывный спад инновационной активности организаций.

Рассчитаем индекс прироста инновационной активности организаций (ПР) по Приволжскому федеральному округу (Таблица 6).

В целом можно сделать вывод, что в таких субъектах, как республика Мордовия, республика Татарстан, Кировская и Пензенская области, рост инновационной активности организаций в процентном соотношении имеет либо большие значения, и они компенсируют небольшие спады, либо показывает непрерывный небольшой рост (Кировская область). В Пермском крае, Оренбургской, Самарской и Ульяновской областях наблюдаются негативные явления спада инновационной активности организаций. В целом по округу после 2011 года наблюдается непрерывный медленный спад.

Рассчитаем показатель ускорения прироста инновационной активности организаций (ПУ) по Приволжскому федеральному округу (Таблица 7).

Таблица 4 - Показатель прироста инновационной активности организаций (ПР) по Приволжскому федеральному округу

	показатель прироста ИАО, ПР				
	2011	2012	2013	2014	2015
Приволжский федеральный округ	0,4	-0,8	-0,2	-0,3	-0,8
Республика Башкортостан	2,4	-0,4	-0,8	-1,9	-1,3
Республика Марий Эл	0,7	2,0	-1,8	-1,7	1,2
Республика Мордовия	3,0	0,7	3,8	1,4	-1,7
Республика Татарстан	3,2	1,0	1,9	-0,5	0,0
Удмуртская Республика	3,5	-2,1	-2,7	0,2	-0,3
Чувашская Республика	-0,5	5,7	-2,1	4,9	0,3
Пермский край	-7,7	0,5	-2,7	-0,3	-0,6
Кировская область	1,1	0,2	0,4	0,3	0,4
Нижегородская область	0,0	-3,0	0,7	-1,1	-0,8
Оренбургская область	0,8	-2,5	-0,2	-0,1	-1,6
Пензенская область	1,8	0,4	4,2	1,5	-2,4
Самарская область	-2,3	3,5	-0,9	0,4	-0,8
Саратовская область	-0,9	1,5	-0,6	0,4	-0,5
Ульяновская область	0,4	-1,7	0,8	-2,0	0,1

Таблица 6 - Индекс прироста инновационной активности организаций (ИП) по Приволжскому федеральному округу

	индекс прироста ИАО, ИП				
	2011	2012	2013	2014	2015
Приволжский федеральный округ	3,3	-6,3	-1,7	-2,8	-7,0
Республика Башкортостан	21,6	-3,0	-6,1	-15,4	-12,5
Республика Марий Эл	8,9	23,3	-17,0	-19,3	16,9
Республика Мордовия	31,9	5,6	29,0	8,3	-9,3
Республика Татарстан	21,5	5,5	9,9	-2,4	0,0
Удмуртская Республика	30,2	-13,9	-20,8	1,9	-2,9
Чувашская Республика	-3,2	37,5	-10,0	26,1	1,3
Пермский край	36,2	3,7	-19,1	-2,6	-5,4
Кировская область	14,9	2,4	4,6	3,3	4,3
Нижегородская область	0,0	-16,9	4,8	-7,1	-5,6
Оренбургская область	5,6	-16,4	-1,6	-0,8	-12,9
Пензенская область	19,6	3,6	36,8	9,6	-14,0
Самарская область	-19,0	-35,7	-14,3	7,4	-13,8
Саратовская область	-14,1	27,3	-8,6	6,2	-7,4
Ульяновская область	5,3	-21,3	12,7	-28,2	2,0

Таблица 7 - Показатель ускорения прироста инновационной активности организаций (ПУ) по Приволжскому федеральному округу

	показатель ускорения прироста ИАО, ПУ			
	2012	2013	2014	2015
Приволжский федеральный округ	-1,2	0,6	-0,1	-0,5
Республика Башкортостан	-2,8	-0,4	-1,1	0,6
Республика Марий Эл	1,3	-3,8	0,1	2,9
Республика Мордовия	-2,3	3,1	-2,4	-3,1
Республика Татарстан	-2,2	0,9	-2,4	0,5
Удмуртская Республика	-5,6	-0,6	2,9	-0,5
Чувашская Республика	6,2	-7,8	7,0	-4,6
Пермский край	8,2	-3,2	2,4	-0,3
Кировская область	-0,9	0,2	-0,1	0,1
Нижегородская область	-3,0	3,7	-1,8	0,3
Оренбургская область	-3,3	2,3	0,1	-1,5
Пензенская область	-1,4	3,8	-2,7	-3,9
Самарская область	-1,2	2,6	1,3	-1,2
Саратовская область	2,4	-2,1	1,0	-0,9
Ульяновская область	-2,1	2,5	-2,8	2,1

Если рассматривать в целом Приволжский федеральный округ, то после небольшого замедления спада инновационной активности организаций в 2013 году, с 2014 года наблюдаются негативные тенденции в этой области. Это может быть связано с введением в 2014 году санкций против РФ, рост курса доллара (инновации зачастую приобретаются на внешнем рынке) и закрытие доступа к западному кредитованию для российского бизнеса.

Отдельные субъекты округа демонстрируют случайный непостоянный характер развития, то ускорение, то замедление.

Таким образом, инновационная активность предпринимательских структур позволяет придать региональной экономике устойчивость, сохраняя главные стратегические курсы по достижению поставленных научно-технических целей развития региона, с одной стороны, а с другой - должна до-

пускать определенную гибкость и обеспечивать и техники в связи с изменившимися внешними условиями способность изменять направления развития науки

Библиографический список

1. Денидов А. А., Захаров Ю. Н. Информационно-аналитические системы поддержки принятия решений в органах государственной власти и местного самоуправления. Основы проектирования и внедрения: Учебное пособие, СПб.: НИУ ИТМО, 2012. – 100 с.
2. Ларин С.Н. Инновационная инфраструктура регионального развития как система поддержки «Технологических коридоров» (на примере жилищно-коммунального хозяйства) // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. №9. С. 19-35.
3. Борисова Анна Сергеевна. Совершенствование информационного обеспечения реализации проектов электронного правительства регионов: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Борисова Анна Сергеевна; [Место защиты: ФГАОУ ВПО «Волгоградский государственный университет»]. - Волгоград, 2014.- 270 с.

References

1. Demidov A. A., Zaharov YU. N. Informacionno-analiticheskie sistemy podderzhki prinyatiya reshenij v organah gosudarstvennoj vlasti i mestnogo samoupravleniya. Osnovy proektirovaniya i vnedreniya: Uchebnoe posobie. – SPb.: NIU ITMO, 2012. – 100 s.
2. Larin S.N. Innovacionnaya infrastruktura regional'nogo razvitiya kak sistema podderzhki «Tekhnologicheskikh koridorov» (na primere zhilishhno-kommunal'nogo hozyajstva) // Nacional'nye Interesy: priority i bezopasnost'. 2013. №9. S.19-35.
3. Borisova Anna Sergeevna. Sovershenstvovanie Informacionnogo obespecheniya realizacii proektov ehlektronnogo pravitel'stva regionov: dissertaciya ... kandidata ehkonomicheskikh nauk: 08.00.05 / Borisova Anna Sergeevna; [Mesto zashchity: FGAOU VPO «Vologradskij gosudarstvennyj universitet»]. - Volgograd, 2014.- 270 s.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АГРАРНОГО СЕКТОРА ВЫСОКОРАЗВИТЫХ СТРАН

Черданцев В.П., д.э.н., профессор, Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д.Н. Прянишникова

Аннотация: В статье обозначена роль инвестиций в модернизацию техники и технологий аграрного производства. Раскрыты особенности инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве высокоразвитых стран, рассмотрен опыт государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, который можно использовать и в российском аграрном секторе для повышения эффективности его деятельности.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность; государственная поддержка; дотации; инвестиции; капиталовложения, сельское хозяйство.

Abstract: The article outlines the role of investment in modernisation of equipment and technologies for agricultural production. Specifics of investment activity in agriculture of developed countries, the experience of state support of agricultural producers, which can be used in the Russian agricultural sector to improve its effectiveness.

Keywords: Investment activity; public support; subsidies; investment; investment, agriculture.

Большое значение для инвестиционной деятельности в аграрном секторе экономики всех стран имеет поддержка государства. Инвестиции стимулируют модернизацию техники и технологий агропромышленного производства, позволяя достигать высоких результатов в производстве сельскохозяйственного сырья и продовольственном обеспечении населения. Причем государственные меры воздействия носят как экономический, так и административно-директивный характер.

Административно-директивные меры применяются в основном в наиболее сложные для экономики той или иной страны времена. Например, в США в период Второй мировой войны правительство нормировало распределение сельскохозяйственной техники между фермерами. В настоящее время в США реализуется государственная политика, направленная на поддержку инвестиционной деятельности в агропромышленной сфере. Важное место в ней отводится формам и методам регулирования инвестиционной деятельности на уровне административных единиц - штатов, в распоряжении которых находятся финансовые и нефинансовые инструменты стимулирования развития аграрного сектора экономики. Так, для инвесторов предусмотрены следующие нефинансовые льготы:

- предоставление земельных участков бесплатно или по сниженным ценам;

- льготное обеспечение инфраструктурой;
- помощь в проведении проектно-исследовательских работ;
- подготовка рабочей силы;
- поддержка в сфере информационно-аналитического обслуживания (система налогообложения, цены на имущество, расходы на электроэнергию и др.).

Следует отметить, что инвестиционная деятельность в аграрном секторе экономики высокоразвитых стран характеризуется «высокой бюджетной дотируемостью». В США в период 2002-2007 гг. действовал закон «О безопасности фермеров и инвестициях на развитие сельских территорий». Результаты, достигнутые сельским хозяйством США в тот период, свидетельствовали об эффективности методов поддержки инвестиционной деятельности фермерских хозяйств. По данным службы сельскохозяйственной статистики Министерства сельского хозяйства США, валовой сбор зерна увеличился с 343 млн. т в 2002 г. до 364 млн. т в 2005 г., производство мяса - с 37,7 млн. т до 39,6 млн. т, молока - с 76,1 до 80,2 млн. т, яиц - с 91,1 до 96,9 млрд. шт. соответственно [3].

В настоящее время по предложению Министерства сельского хозяйства Конгресс осуществляет новый порядок начисления прямых финансовых выплат фермерским хозяйствам (таблица 1).

Таблица 1 - Платежи фермерам за 1 т продукции в 2008-2017 гг., (\$)

Культура	Ставка прямых платежей	2008-2009 гг.	2010-2012 гг.	2013-2017 гг.
Пшеница	19,12	19,12	20,59	19,12
Кукуруза	11,02	11,02	11,81	11,02
Сорго	15,42	15,42	16,29	15,42
Ячмень	11,01	11,46	11,92	11,46
Соевые бобы	16,17	17,28	18,38	17,28
Рис	51,81	51,81	55,55	51,81
Арахис	39,69	39,69	42,57	39,69

Финансовые выплаты проводятся по базовой площади и средней урожайности за последние пять лет. За базовую принимается исторически сложившаяся посевная площадь, контролируемая Министерством сельского хозяйства в соответствии с контрактом между фермером и министерством) [3]. Исходя из данных таблицы, следует, что платежи фермерам по производимым сельскохозяйственным культурам увеличивались. И это несмотря на то, что прямые дотации и субсидии относятся к «янтарной» корзине и жестко критикуются Всемирной торговой организацией.

Согласно сельскохозяйственному закону, принятому в 2008 г., значительно увеличились инвести-

ции, направляемые на развитие сельских территорий, реконструкцию и модернизацию сельской инфраструктуры: строительство водопроводов, канализационных сооружений, ремонт и строительство жилья, сельских дорог и др. К тому же намечена реконструкция 1283 сертифицированных сельских больниц. На эти цели выделено \$ 85 млн.

Перечисленные меры относятся к «зеленой» корзине и не подлежат регулированию Всемирной торговой организацией. Эти инвестиции не связаны с отраслью напрямую, но в долгосрочной перспективе дадут положительный эффект, в том числе и в повышении эффективности деятельности аграрного бизнеса.

Следует отметить, что в высокоразвитых странах бюджетные ассигнования выделяются под программы или имеют строго целевое назначение. Так, в Германии предприятиям при эффективном использовании полученных бюджетных средств (улучшение технико-экономических показателей, повышение рентабельности, снижение трудоемкости и др.) гарантируется продолжение финансирования из бюджета.

Интересен опыт дотирования части капитальных вложений (в зависимости от размера хозяйства и его условной стоимости), применяемый в Австрии. Дотации выделяются фермерам, стоимость ферм которых составляет не более 350 тыс. шиллингов (обрабатываемые сельскохозяйственные угодья - не менее 3 га). Дотации выделяются на приобретение оборудования и машин для ферм, восстановление животноводческих помещений, строительство жилых домов и др.

Льготный режим дотирования установлен также для приоритетных направлений капиталовложений, к которым относятся внедрение биоэнергетических проектов, сооружение навозохранилищ (границы условной стоимости увеличиваются до 1 млн. шиллингов) [2].

Таким образом, государство, дотируя капиталовложения, поддерживает, с одной стороны, развитие малых и средних форм хозяйствования, а с другой - особо значимые для аграрного сектора и страны в целом капиталовложения, обеспечивающие увеличение выпуска продукции и рост конкуренции на внешнем рынке продовольствия.

В настоящее время широкое развитие получили государственные косвенные методы регулирования инвестиционной деятельности сельских товаропроизводителей, направленные на ускорение модернизации сельского хозяйства и обеспечение конкурентоспособности производства. Они реализуются благодаря специальным льготным кредитам.

В США кредитование аграрных товаропроизводителей осуществляется через четыре тысячи аграрных банков, а также через созданную при Министерстве сельского хозяйства США товарно-кредитную корпорацию. Ресурсы корпорации сформированы за счет бюджетных средств. Ссуды предоставляются фермерам на краткосрочный период под залог зерна (по рыночным ценам). Причем, если рыночная цена снижается, фермер вправе не гасить ссуду. Дальнейшую судьбу зерна решает правительство (использует его как продовольственную помощь малоимущим слоям населения, направляет в развивающиеся страны и др.) [5].

В Австрии широкое распространение получили два вида кредитования: аграрный инвестиционный кредит и специальный сельскохозяйственный кредит.

Аграрный инвестиционный кредит охватывает все сферы производственной деятельности. Он дифференцируется по двум уровням компенсационных выплат - 36 и 50% действующей процентной ставки банка (в зависимости от значимости используемых вложений). Кредитная ставка сокращается на 30% при вложении инвестиций в переработку и подготовку сельскохозяйственной продукции к реализации; на содержание животных, внедрение альтернативных источников энергии, строительство экономических теплиц, а также в виды хозяйства, расположенные в неблагоприятных зонах.

Аграрный инвестиционный кредит в Австрии получают свыше 60% ферм в полной занятости (в других отраслях льготный кредит получают лишь 18% субъектов хозяйствования).

Специальный сельскохозяйственный кредит используется для приобретения сельскохозяйственных машин и оборудования. Компенсация по данно-

му виду кредита - 2% от действующей процентной ставки кредитной организации. Размер кредита не должен превышать 70% от стоимости приобретаемой техники.

Во Франции особое место в системе инвестиционного кредитования отводится кредитам, направляемым на внедрение новой техники и технологии. Так, один из крупнейших банков «Кредит Агриколе» выдает до 70% ссуд на приобретение сельскохозяйственной техники. Кооперативы по использованию техники являются привилегированными заемщиками. Процентная ставка по выдаваемым им кредитам варьируется от 4,1 до 4,35%. Наибольший размер ссуды составляет 40% от общей суммы затрат (без учета налогов) на срок до 15 лет (при объеме реализации 1,5-2 млн. франков в год) [4]. Таким образом, банковский сектор обеспечивает «длинными» деньгами сельскохозяйственных товаропроизводителей, которые имеют возможность обновлять технику и технологию и выпускать продукцию с высоким уровнем рентабельности.

В Германии существует программа сельскохозяйственного кредитования для всех земель. Цель программы - поддержка инвестиционных мероприятий по рационализации труда и улучшению условий жизни. Получить кредит может только сельхозпроизводитель, общие доходы которого не превышают установленных границ. Причем в областях с неблагоприятными климатическими условиями государство берет на себя погашение 5% по кредиту, в традиционных областях - 3%. Рассчитанная общая сумма процентов по кредиту, погашение которых государство берет на себя, выплачивается единовременно. Собственный вклад хозяйства в инвестиции должен начинаться с 10% от инвестиционных затрат. Льготные условия для получения кредита предоставляются молодым людям, создающим ферму.

Для стимулирования развития специализированного производства (например, плодовощеводства) выдается льготный кредит в размере 15% от стоимости инвестиционного проекта. Процентная ставка по кредиту снижена до 7,5% годовых.

Для поддержания собственного капитала и увеличения собственных средств (до 40%) фермерам выдается льготная ссуда сроком на 20 лет. В первые три года процентная ставка по ссуде не взимается, на четвертый год она составляет 2%, на пятый - 3%, на шестой и далее - 5% [2].

Таким образом, в высокоразвитых странах государство поддерживает развитие инвестиционной деятельности в аграрном секторе экономики с помощью кредитной политики. Созданная система кредитования аграриев позволяет стимулировать приток инвестиций в данный сектор экономики, способствует повышению эффективности сельскохозяйственного производства и росту его конкурентоспособности.

Один из действенных механизмов по увеличению капиталовложений аграрного сектора экономики - лизинг. В высокоразвитых странах на долю лизинга приходится более 30% всех новых инвестиций. Лизинг позволяет товаропроизводителю без больших затрат использовать новую высокопроизводительную технику. Арендные платежи вносятся лизингодателю по мере получения прибыли. В большинстве стран лизинговые платежи относятся на себестоимость продукции. На лизинговую деятельность:: установлены налоговые льготы. Так, в Англии налог снижен на 25%, в Австрии лизингодатель освобождается от таможенных платежей на импортируемые объекты лизинга.

Лизинг широко распространен и в Канаде. Машина (оборудование) эксплуатируется фермерами со дня подписания контракта, а срок первой оплаты

лизинговых платежей наступает через один год. Также фермер экономит на выплатах по налогу на имущество (оборудование не принадлежит на правах собственности). Высокая конкуренция на лизинговом рынке вынуждает лизингодателей разрабатывать свои «льготные условия» для лизингополучателя (отсрочка оплаты, 2-8-годичное кредитование под более низкие, по сравнению с банком, проценты, продление гарантийного срока, обеспечение технической поддержки и др.) [1].

На развитие инвестиционной деятельности оказывают влияние налоговые льготы и ставки налогов. Основные налоговые льготы:

- налоговые кредиты, налоговые скидки на прибыль малого бизнеса и убыточных предприятий;
- система льгот при покупке новой техники и использовании новых технологий;
- налоговые льготы на инвестиции в сельское хозяйство;
- уменьшение налогооблагаемого дохода фермеров через ускоренную амортизацию машин и оборудования;
- налоговые льготы на резервные и другие фонды.

Инвестиционный налоговый кредит - это снижение налоговой ставки от 6 до 10 % от стоимости вложений в активную часть основного капитала (машины, оборудование). Например, в Англии не

облагаются налогом 25% капитальных затрат на машины и оборудование и 4% отчислений на капитал, используемый на строительство сельскохозяйственных зданий, сооружений, дорог, дренажа и т. д.

В Канаде стоимость сельскохозяйственной техники (тракторов, комбайнов и др.) в большинстве провинций (за исключением Соскачевана, острова Принца Эдварда, Ньюбрунсуика) не включается в налогооблагаемую базу. Также не облагаются налогом капитальные затраты на улучшение земель. К тому же налогооблагаемые доходы фермеров уменьшаются на размер этих инвестиций. А при продаже земли эти затраты учитываются в ее стоимости (повышают стоимость по сравнению с прежней ценой) [1].

Как показывает опыт инвестирования сельскохозяйственного производства в высокоразвитых странах, политика государства развивается по следующим направлениям: прямое государственное субсидирование; формы поддержки, включающие бюджетные ассигнования, систему кредитования и налогов, лизинг, амортизационную политику. Все эти меры в комплексе оказывают положительное воздействие на развитие инвестиционной деятельности в аграрном секторе экономики и в целом повышают эффективность сельскохозяйственной деятельности.

Библиографический список

1. Амалбекова Г.Е. Касымбеков Г.И.. Зарубежный опыт государственной поддержки сельского хозяйства [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.rusnauka.com/7_PNI_2015/Economics/12_188176.doc.htm
2. Джоробаева М.А. Кредитование аграрного сектора в зарубежных странах // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2016. - № 7-1 - с. 163-166
3. Кенжебаева З.С. Примжарова К.К. Беймбетова А.Е. Зарубежный опыт государственного регулирования АПК // Евразийский союз ученых. - 2015. - №5(14) - с 101-105.
4. Кибиров А. Я. Бурых Е.Е. Зарубежный опыт организации сельскохозяйственного кредитования // Аграрный вестник Урала. - 2011. - №4(38) - с.89-91.
5. Яндых Р. Уроки FARM CREDIT SYSTEM для зарождающейся системы сельскохозяйственной кредитной кооперации в России // Международный сельскохозяйственный журнал. - 2011. - № 4 - с.14-19.

References

1. Amalbekova G.E. Kasymbekov G.I.. Zarubezhnyj opyt gosudarstvennoj podderzhki sel'skogo hozyajstva [Elektronnyj resurs] // Rezhim dostupa: http://www.rusnauka.com/7_PNI_2015/Economics/12_188176.doc.htm
2. Dzhorobaeva M.A. Kreditovanie agrarnogo sektora v zarubezhnyh stranah // Aktual'nye problemy gumanitarnyh i estestvennyh nauk. - 2016. - № 7-1 - s. 163-166
3. Kenzhebaeva Z.S. Primzharova K.K. Beimbetova A.E. Zarubezhnyj opyt gosudarstvennogo regulirovaniya APK // Evrazijskij sojuz uchenyh. - 2015. - №5(14) - s 101-105.
4. Kibir'ov A. YA. Buryh E.E. Zarubezhnyj opyt organizacii sel'skohozyajstvennogo kreditovaniya // Agrarnyj vestnik Urala. - 2011. - №4(38) - s.89-91.
5. YAndyh R. Uroki FARM CREDIT SYSTEM dlya zarozhdayushchejsya sistemy sel'skohozyajstvennoj kreditnoj kooperacii v Rossii // Mezhdunarodnyj sel'skohozyajstvennyj zhurnal. - 2011. - № 4 - s.14-19.

ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ В ПРАКТИКЕ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

Черданцев В.П., д.э.н., профессор, Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д.Н. Прянишникова

Аннотация: Эффективное развитие регионального агропромышленного комплекса в действующей институциональной системе в условиях экономической неопределенности возможно в системе экономических институтов для обеспечения устойчивости, стабильности, действенности структур различных форм хозяйствования. Необходим ретроспективный анализ для систематизации теоретического базиса особенностей бизнес-процессов для организации эффективного развития действий в эволюционном процессе развития институциональной среды при совершенствовании технологий саморегулирования. Рассматривая методологию исследования, определены взаимосвязи и взаимообусловленность государственного регулирования и деятельности саморегулируемых организаций. Нужны устойчивые взаимоотношения между заказчиками продукции, исполнителями работ, потребителями и это возможно с применением процесса саморегулирования. Важно рассмотреть эволюционный процесс развития институциональной теории в агропроизводстве регионального АПК с учетом концепции эффективности деятельности агропредприятий в условиях формирования оптимальных саморегулируемых структур.

Ключевые слова: продовольственный рынок, государственная политика, институциональная теория, региональные АПК, кластер.

Abstract: Effective development of regional agro-industrial complex in the current institutional system in the face of economic uncertainty possible in the system of economic institutions to ensure the sustainability, stability, effectiveness of structures of different forms of management. Necessary retrospective analysis to systematize the theoretical basis of the peculiarities of the business processes for effective development action in the evolutionary process of development of institutional environment for the improvement of the technologies of self-regulation. Considering the methodology of the study, defined the relationships and interdependence of state regulation and self-regulatory organizations. Need sustained relationships between customers, contractors, consumers and this is possible with the application of the process of self-regulation. It is important to consider evolutionary process of the development of institutional theory in agricultural production of regional agriculture taking into account the concept of efficiency of activity of agricultural enterprises in the conditions of formation of optimal self-regulatory structures.

Keywords: food market, public policy, institutional theory, regional agriculture, self-regulation.

Обеспечение в современных условиях населения регионов продовольствием на основе гибкого и оптимального сочетания рыночных принципов хозяйствования с государственным воздействием на их реализацию определяют необходимость оценки формирования продовольственных рынков.

Реализация единой государственной политики по защите интересов субъектов предпринимательской деятельности и снижение степени давления государства на свободные рыночные предпринимательские и профессиональные отношения путем последовательного создания саморегулируемых организаций в самых различных областях предпринимательской и профессиональной активности определяют необходимость развития правового регулирования института саморегулирования как составной части административной реформы. [1]

Институциональная теория как основа российских аграрных преобразований предполагает, что общепринятые позиции регулирования деятельности агросферы при этом не отменяются, а видоизменяются за счет расширения возможностей саморегулирования в качестве основного инструмента целостной системы регулирования. Это тем более важно, поскольку административная политика государства ориентирована на расширение позиций саморегулирования и ответственности всех уровней управления.

Анализ действующей институциональной системы показал, что исключительно развитая система экономических институтов и организаций обеспечивает устойчивость, стабильную структуру форм хозяйствования, отражает корпоративные нормы поведения.

В целом ряде законодательных актов (Федеральные законы "О банках и банковской деятельности", "О негосударственных пенсионных фондах", "Об аудиторской деятельности") вопросы саморегулирования нашли отражение, но в наиболее полном виде они обобщены в Федеральном законе от 1 де-

кабря 2007 г. № 315-ФЗ "О саморегулируемых организациях" [5].

Данный нормативный документ активизировал структурные преобразования в различных отраслях отечественной экономики и уточнил необходимость позиций по разработке именно в АПК системы саморегулирования. В работу, связанную со становлением институтов саморегулирования в России, включены не только предприниматели, заинтересованные во внедрении единых стандартов своей деятельности и формировании цивилизованных рыночных отношений, но и государственные структуры власти готовы к изменениям принципов регулирования экономики. Это тем более важно, если учесть необходимость решения проблем продовольственного обеспечения и продовольственной безопасности регионов (табл. 1). [6]

Саморегулирование представляет самостоятельное реагирование внутренней системы саморегулируемой организации на внешние воздействия, нарушающие ее нормальное функционирование.

Организации саморегулирования обладают объективными сравнительными преимуществами в плане обеспечения эффективного контроля поведения агентов рынка, поскольку саморегулирование реально поддерживает высокие стандарты функционирования бизнеса в определенной сфере, имеет разработанный свод правил, систему контроля и применения санкций, не создает препятствия эффективной конкуренции на рынке, не обеспечивает соблюдение интересов собственно членов организации в ущерб общественным интересам.

Методологическая последовательность исследования взаимосвязи и взаимообусловленности регулирования и саморегулирования должна основываться на следующей логике: при наличии зрелых взаимоотношений между производителями продукции (исполнителями работ) и потребителями абсолютно возможно расширение в рамках государственного регулирования процессов саморегулирования.

Таблица 1 – Объем и индекс производства сельскохозяйственной продукции в Пермском крае в 2016 году (в сопоставимой оценке, в % к предыдущему году)

	Хозяйства всех категорий	из них		
		сельскохозяйственные организации	Хозяйства населения	крестьянские (фермерские) хозяйства*
Продукция сельского хозяйства (в фактических ценах, млн. рублей)	45944,6	23256,8	20436,7	2251,1
в том числе				
продукция растениеводства	18140,6	3612,8	13612,3	915,5
продукция животноводства	27804,0	19644,0	6824,4	1335,6
Индексы производства (в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году)				
продукция сельского хозяйства	99,6	95,6	102,9	117,1
продукция растениеводства	102,2	84,3	107,4	115,3
продукция животноводства	98,0	98,0	94,8	118,4

* Составлена автором по данным Отдела статистики сельского хозяйства Пермьстата.

Эволюционный процесс развития системной теории агропроизводства постоянно должен учитывать особую концепцию эффективности деятельности агропроизводства, направленную на формирование оптимальной структуры затрат

Новая концептуальная модель в реализации государственного управления, в его взаимосвязи с системой саморегулируемых организаций должна быть направлена, прежде всего, на реализацию программ социально-экономического развития и решение вопросов обеспечения продовольствием в ее качественной реализации на всех уровнях управления.

Следует отметить, что в рамках саморегулируемых организаций устанавливаются более жесткие нормы функционирования, по сравнению с позициями законодательства. Данный факт служит решающим аргументом в конкурентной борьбе и при всех прочих равных условиях наличие корпоративных правил однозначно привлекает клиентов.

В практике Пермского края на основе совокупности разработанных стандартов и правил взаимоотношений саморегулируемых организаций и госу-

дарства уточнен характер и условия взаимосвязей Министерства сельского хозяйства и муниципальных органов управления в качестве организаторов и координаторов реализации функций АПК.

Практическое использование правил и стандартов позволяет в законченном виде осуществить процесс нивелирования механизма монополизма на основе разработанной системы партнерских отношений государственных и саморегулируемых структур.

Функции государственного регулирования по нашим рекомендациям сохраняются в вопросах: обеспечения качества выпускаемой продукции, создания безопасных условий труда, социальной защищенности работников, регламентации земельных отношений, системы финансово-кредитного регулирования бизнеса, что позволяет в полной мере реализовать экономическую роль государства.

Известно, что важность любого бизнеса определяется востребованностью его товаров или услуг (табл. 2). [6]

Таблица 2 – Реализация основных продуктов сельскохозяйственными организациями Пермского края (по всем каналам сбыта, тонн)

Показатели	2016	2015	2016 в % к 2015
Зерновые и зернобобовые культуры, тыс.тонн	41,9	62,9	66,6
Картофель	24,3	39,9	57,6
Овощи открытого и закрытого грунта, тыс.тонн	8,3	8,3	101,8
Скот и птица (в живом весе), тыс.тонн	86,1	91,5	94,1
Молоко крупного рогатого скота, тыс.тонн	353,9	362,2	97,7
Яйцо, млн. штук	1037,9	964,9	107,6

* Составлена автором по данным Отдела статистики сельского хозяйства Пермьстата.

Выход из экономического кризиса, развитие рыночного позиционирования в стране могут быть осуществлены посредством реализации экономической политики, предусматривающей разумное сочетание активной политики экономического роста и внедрения новых технологий государственного управления и регулирования.

Внедрение новых практик государственного регулирования аграрного сектора экономики (преимущественно экономических методов регулирования взамен административных, предоставление права выбора предлагаемых условий и программ на основе индикативных методов регулирования, расширение практики принятия решений о регулировании на основе демократических принципов) имеют принципиально важное значение в определении перспектив развития агросферы. [2]

Проведенный анализ действующей институциональной системы показал, что создаваемая в соответствии с ФЗ № 315 от 02.12.2007 г. «О саморегулируемых организациях» система экономических институтов и организаций обеспечивает устойчивость и стабильную структуру форм хозяйствования, отражает корпоративные нормы поведения. [5]

Создается новая концептуальная модель взаимосвязи государственного управления с системой саморегулируемых организаций: замена разрешительной системы создания бизнеса на уведомительную, стимулирование инновационной деятельности, усиление антимонопольного законодательства в сфере закупок агропродукции для общественных нужд.

Комплексный подход и его последовательная реализация позволили конкретизировать организационную и экономическую составляющие механизма

реализации конкурентных преимуществ кластерных формообразований.

Анализ отечественной и международной практики формирования кластерного типа позволил в системном виде определить условия формирования кластера Пермского края.

Со стороны бизнеса: наличие ключевых собственников и предприятий, которые потенциально заинтересованы в сотрудничестве в рамках кластера; операционные и иные связи между предприятиями, механизмы взаимодействия, достаточно высокий уровень взаимного доверия; достаточно высокий инновационный уровень большинства предприятий и организаций потенциального кластера; экспортная составляющая в продукции кластера, позволяющая говорить о его конкурентоспособности; готовность ведущих менеджеров предприятий к деятельности в условиях растущего сотрудничества и конкуренции в интересах активного развития бизнеса и территории.

Со стороны власти и бизнес-окружения: заинтересованность органов власти в кластерном варианте развития экономики региона, что будет способствовать развитию кооперации и сотрудничества между группами предприятий; наличие у органов власти опыта успешного взаимодействия с бизнесом, где предполагается инкубация кластера; положительная оценка руководителями частного сектора совершенствования нормативно-правовой базы усилиями властных структур региона, наличие инфраструктуры поддержки бизнеса, опыта участия в реинжиниринге предприятий, оказание консалтинговых услуг; готовность руководителей региона к диалогу с бизнесом на условиях партнерства; наличие в системе профессионального образования необходимых кадров и опыта подготовки кадров для соответствующих секторов экономики.

Авторская методология подхода к организации бизнеса, методика кластерного анализа агросферы региона позволила в полной мере обеспечить предпосылки для реализации инновационной составляющей экономической политики. [4]

В качестве критериев выбора оптимизационных моделей организации деятельности в рамках вариативного подхода нами определены: «уровень адаптивности управляемой системы к изменениям внешней среды» и «возможности влияния создаваемой системы на конечные результаты деятельности хозяйствующих субъектов».

Конкретная реализация вариативного подхода объективно требует наличия комплексной консалтинговой системы агробизнеса, уточнения ее организационно-функциональных принципов деятельности.

Результатом деятельности консалтинговой системы можно считать укрупнение числа субъектов и активизация методов саморегулирующего воздействия вновь созданных структур, поскольку система упрощает процесс принятия управленческих решений, а их многовариантность позволяет оптимизировать схему принятия решений.

Рыночная система хозяйствования ориентирована на обеспечение конкурентоспособности производства сельхозпродукции, что, безусловно, связано с определенными рисковыми операциями и препятствиями. В этой ситуации мы считаем необходимым определить принципы организации деятельности венчурного агробизнеса, установить условия и характер связей и последствий регулирования рискованных проектов в условиях саморегулирования.

Практика реализации венчурного бизнеса позволит расширить ассортимент производимой продукции, ввести новые агротехнологии, создать но-

вые рабочие места, реализовать программы развития депрессивных территорий, обеспечить дополнительные налоговые платежи, т.е. в конечном итоге, расширить сферу конкретного использования капитала в агробизнесе. [3]

Главный принцип эволюции саморегулируемых организаций – естественное развитие института саморегулирования, которое должно происходить посредством разделения полномочий между федеральным центром, региональным и мезоуровнем с позиций уточнения принципов и методов управления вопросами продовольственного обеспечения.

Механизм территориальной системы закупок определяет совокупность рычагов и инструментов нивелирования проблемы несоответствия запланированных показателей и сроков финансирования реальному ассигнованию средств, предназначенных на закуп агропродукции для общественных нужд.

Это тем более важно, если учесть, что несоответствие локальных, региональных правовых актов с федеральным регламентом, несвоевременность финансирования программ закупок продукции приводят к негативным финансовым последствиям в деятельности поставщиков, к определенным позициям коррупционного порядка в данном вопросе.

Система прозрачности и обеспечения единого информационного пространства в полной мере реализуется при наличии сформированной организационно-функциональной структуры «электронных закупок».

На основе проведения конкурсных процедур и аукционов по предлагаемой нами методике снижается коррупционное воздействие в процедуре государственных закупок, расширяет практику страховых договоров и реально обеспечивается рыночная конкуренция среди поставщиков продукции для общественных нужд.

Обоснование функций, целей и задач органов управления государственным регулированием поставок для общественных нужд нами реализовано в форме авторской модели оптимального управления процессом «закупки-поставки агропродукции». В предлагаемой модели с целью конкретизации критериев оценки класса поставщиков и качества поставляемой агропродукции, используется балльный метод оценки поставщиков.

При последовательной оптимизации задача оптимального уравнения разбивается на ряд задач-этапов с иерархической структурой (структурой соподчиненности).

Предварительный этап оптимизации включает создание базы данных и определение класса поставщиков с учетом разработанных критериев классности (таблица 5). [4]

Методика позволяет регулировать систему управляющих параметров при изменении внешних условий, изменять как критерии отбора поставщиков, так и вводить новые внутренние параметры и ограничения по их участию.

Данный метод получил практическое применение в системе организации деятельности электронных площадок в системе поставок агропродукции Пермского края.

Закупочная деятельность, включающая целый комплекс вопросов, связанных с определением потребностей в сельскохозяйственной продукции, сырье и продовольствии, формированием государственного заказа, определением государственных заказчиков составляет сложную систему неоднородных по своему содержанию административных, финансовых, бюджетных и гражданско-правовых отношений.

Таблица 5 – Определение классности поставщика агропродукции

Критерии	I класс	II класс	III класс
1. Цена продукции	По среднестатистической цене	≤ 10%	≤ 11 - 20%
2. Качество агропродукции	Сертификат + ГОСТ	Сертификат + ГОСТ	В стадии получения
3. Опыт участия в предыдущих конкурсах (отзывы заказчиков)	Три конкурса и более	Два – три конкурса	Менее двух конкурсов
4. Надежность, финансовое состояние фирмы	I	II	III (или данные отсутствуют)
5. Преференция местных сельхозтоваропроизводителей	Регистрация в Пермском крае	Регистрация филиала в крае	Отсутствие регистрации в крае
6. Тех. оснащённость: оборудование, машины соответствующего класса	Собственные или лизинг	Долгосрочная аренда	Отсутствие
7. Наличие специалистов, квалифицированных кадров	Прошедшие обучение, имеющие государственный сертификат	Прошедшие обучение, не имеющие государственного сертификата	Не обученные специалисты

* Составлена автором.

В целях повышения социально-экономического развития региона в работе предложено формирование самостоятельных саморегулируемых организаций по сбыту агропродукции.

Система электронных торгов позволяет: экономить бюджетные средства за счет объединения заявок от получателей продукции, отсутствия неконтролируемого изменения условий заключенных контрактов, управляемого сокращения числа закупок агропродукции без конкурсов, сокращения затрат на осуществление процесса госзакупок, а также обеспечить равные конкурентные возможности за счет открытости проведения конкурсов, расширить круг поставщиков агропродукции за счет большего охвата претендентов, упростить процедуры подготовки и проведения конкурсов за счет стандартизации и выработки единого подхода к конкурсам, упростить и ускорить формирование отчетности за счет консолидации данных в едином центре.

Поскольку одной из важнейших подсистем современного рыночного хозяйства является его инфраструктура, то в связи с этим одной из актуальных задач является создание институтов рыночной инфраструктуры, способствующих восстановлению товаропотоков и функционированию продовольственных «цепочек», т.е. эффективной рыночной системы распределения сельскохозяйственной продукции, которая обеспечит отечественным товаро-

производителям и потребителям устойчивый выход на немонополизированный продовольственный рынок и сбыт продукции по равновесным, основанным на спросе и предложении, рыночным ценам.

Составной частью системы мер регулирования и саморегулирования безусловно является внешне-экономическая политика, ориентация на интеграцию России в мировую экономику и мировой агропродовольственный рынок.

Российская экономика должна обеспечить не только повышение конкурентоспособности агропродуктового комплекса на внешней и внутренней аренах, но и последовательную интеграцию государственного регулирования и саморегулирования функционирования агропромышленного комплекса для реального обеспечения доступности продовольствия всех слоев населения.

В качестве замечания необходимо отметить, что адаптивная работа по данной проблеме нами проведена в порядке корректировки положений зарубежного опыта деятельности саморегулирующих систем, их возможностях в рамках Российской практики.

Таким образом, проблема эволюционного развития регулирования и саморегулирования формирования и функционирования регионального АПК потребовала рассмотрение данных вопросов на всех уровнях управления.

Библиографический список

1. Белолипецкая В. В. Прогнозирование в системе государственного регулирования региональной экономики в современных условиях. – Ростов-на-Дону : СКАГС, 2009. – 241 с.
2. Пинкевич И.К. Проблемы государственного регулирования развития агропромышленного комплекса на современном этапе // Проблемы современной экономики. – №3, 2010.
3. Тронина М.В., Черданцев В.П. Трансформация организационно-экономического механизма закупок и поставок сельскохозяйственной продукции / М.В. Тронина, В.П. Черданцев. – Пермь: АНО ВПО «Прикамский социальный институт», 2015 – 136 с.
4. Черданцев, В.П. Регулирование и саморегулирование формирования и эффективного функционирования регионального АПК : научно-методическое пособие / В.П. Черданцев, М-во с.- х. РФ, ФГОУ ВПО «Пермская ГСХА» - Пермь: Изд-во ФГОУ ВПО «Пермская ГСХА», 2012. – 86 с.
5. Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» [Электронный ресурс] – режим доступа <http://base.garant.ru> (дата обращения 17.06.2017г.)
6. Пермский край в цифрах // Официальный сайт Пермьстат [Электронный ресурс] – режим доступа <http://permstat.gks.ru> (дата обращения 17.06.2017г.).

References

1. Belolipetskaya V. V. Prognostirovanie v sisteme gosudarstvennogo regulirovaniya regional'noj ehkonomiki v sovremennykh usloviyah. – Rostov-na-Donu : SKAGS, 2009. – 241 s.

2. Pinkevich I.K. Problemy gosudarstvennogo regulirovaniya razvitiya agropromyshlennogo kompleksa na sovremennom etape // Problemy sovremennoj ekonomiki. – №3, 2010.
3. Tronina M.V., Cherdancev V.P. Transformaciya organizacionno-ehkonomicheskogo mekhanizma zakupok i postavok sel'skohozyajstvennoj produkcii / M.V. Tronina, V.P. Cherdancev, - Perm': ANO VPO «Prikamskiy social'nyj Institut», 2015. – 136 s.
4. Cherdancev, V.P. Regulirovanie i samoregulirovanie formirovaniya i ehfektivnogo funkcionirovaniya regional'nogo APK : nauchno-metodicheskoe posobie / V.P. Cherdancev, M-vo s. h. RF, FGOU VPO «Permskaya GSKHA» - Perm', Izd-vo FGOU VPO «Permskaya GSKHA», 2012. – 86 s.
5. Federal'nyj zakon ot 1 dekabrya 2007 g. № 315-FZ «O samoreguliruemyyh organizatsiyah» [Elektronnyj resurs] – rezhim dostupa <http://base.garant.ru> (data obrashcheniya 17.06.2017g.)
6. Permskiy kraj v cifrah // Oficial'nyj sayt Perm'stat [Elektronnyj resurs] – rezhim dostupa <http://permstat.gks.ru> (data obrashcheniya 17.06.2017g.).

ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МЕДНОГО ПРОИЗВОДСТВА: МИРОВОЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

Шайбакова Л.Ф., д.э.н., профессор, Уральский государственный экономический университет

Мыларщикова Е.А., Уральский государственный экономический университет

Аннотация: Предмет исследования – состояние и развитие медного производства. Тема: Тенденции инновационного развития медного производства: мировой и российский опыт. Цель работы - исследование мировых и российских тенденций развития медного производства, а также опыта отрасли по повышению конкурентоспособности. В работе использованы методы анализа, обобщения, сравнения. Результаты работы могут быть использованы исследователями разных категорий, а также практиками, при формировании стратегических перспектив развития производственной деятельности.

Ключевые слова: медь, производство, модернизация, инновационное развитие, конкурентные преимущества.

Abstract: The subject of the study is the state and development of copper production. Topic: Trends in innovative development of copper production: world and Russian experience. The purpose of the work is to study the world and Russian trends in the development of copper production, as well as the industry experience in increasing competitiveness. The methods of analysis, generalization, and comparison were used in the work. The results of the work can be used by researchers of different categories, as well as by practitioners, when forming strategic prospects for the development of productive activities.

Keywords: copper production, modernization, innovative development, competitive advantages.

Введение

Получение металлов и их незаменимые свойства известны человечеству давно и особенно их применение возросло с развитием радиоэлектроники, атомной энергетики, освоением космического пространства. В современных экономических условиях в век высоких технологий потребление меди и изделий из нее является необходимым условием дальнейшего экономического развития стран и регионов. Ежегодно увеличивающийся спрос на медь, ее потребление мировым сообществом приводит к стимулированию производителей финансировать предприятия с целью увеличения добычи и переработки медьсодержащего сырья. Разработки и предложения по повышению эффективности производства, использования продуктов металлургии ведутся и в настоящее время. Поскольку вопросы функционирования и развития металлургического комплекса, как одного из самых успешных в национальной экономике, привлекают внимание исследователей считаем необходимым внести свой вклад в изучение опыта данной отрасли, позволяющего ей конкурировать на глобальных рынках.

На протяжении нескольких тысячелетий медь была почти единственным металлом, который человек применял для изготовления бранных трудя. Медь – второй по практической значимости металл. Ее роль в истории человеческой культуры огромна. Она охватывает большой спектр применения: радиотехника, энергетика, химическая технология, металлургия и даже искусство. В современных экономических условиях в век высоких технологий потребление меди и изделий из нее является необходимым условием дальнейшего экономического развития стран и регионов. Ежегодно увеличивающийся спрос на медь ее потребление мировым сообществом приводит к стимулированию производителей финансировать предприятия с целью увеличения добычи и переработки медьсодержащего сырья.

Медь – один из первых металлов, который человек освоил из-за сравнительной доступности для получения из руды и малой температуры плавления. Этот металл встречается в природе в

самородном виде чаще, чем золото, серебро и железо. Для многих отраслей промышленности медь является одним из самых важных и актуальных металлов. Очень трудно перечислить все эти отрасли, что применяют в своих продуктах медь и ее всевозможные сплавы. Самыми распространенными сплавами являются латунь и бронза. Своей распространенностью и востребованностью медь и медные сплавы обязаны своими неповторимыми свойствами и характеристиками. Основными преимуществами являются высокая тепло и электропроводность. Эти качества и способствовали определению главного применения - различные своеобразные электротехнические предметы и устройства. Сплавы меди активно используются в сфере машиностроения, быту, различной техники строительства и даже пищевой промышленности [2]. Медь является основным материалом для проводов; более половины объема добываемой меди применяется в электротехнической промышленности. Медь используют в чистом виде в электротехнике: производят кабельные изделия, шины голого и контактного проводов, электрогенераторы, телефонное и телеграфное оборудование, а также радиоаппаратура. Также она служит для изготовления теплообменников, вакуум-аппаратов, трубопроводов. Медные сплавы применимы в машиностроении, в тракторной и автомобильной промышленности (радиаторы, подшипники), при изготовлении химической аппаратуры. Медь нашла свое применение и как художественный материал. В медном веке из нее изготавливали украшения, посуду, скульптуры. Литые из меди и кованые изделия украшают чеканкой, тиснением и гравировкой. Технически чистую медь поставляется в виде катодных листов, а также виде полуфабрикатов-слитков, которые впоследствии идут на дальнейший передел прокаткой. Поставляют также и готовые медные изделия, полученные литьем (отливки разной формы и назначения) и обработкой давлением - проволоку, листы, ленты, полосы и многие другие [13]. В Стратегии развития цветной металлургии России на 2014 - 2020 годы и на перспективу до 2030 года заложен рост объемов производства и потребления меди (рисунок 1).



Рисунок 1 – Прогноз производства меди в мире, млн. т (составлено по [14])

Сохранится высокий спрос со стороны сектора электротехнических изделий и кабельной продукции (35% в структуре потребления) и в секторе транспортного машиностроения (24%). Более значительно возрастет спрос со стороны сектора общего машиностроения (25%), а также строительной отрасли (13%).

Расширение спроса на медь со стороны внутреннего рынка будет сопровождаться увеличением выпуска высокотехнологичной продукции: медных и латунных лент для радиаторов толщиной 0,05-0,06 мм (для автомобильной промышленности); латунных прутков повышенной точности; бронзовых полос для подшипников; медных труб для систем водоснабжения и кондиционирования (в том числе со сложным внутренним профилем); особо тонких медных проводов и медных лент (толщиной 0,02 мм) для продукции электроники; медно-никелевых труб для предприятий тепловой и активно развивающейся атомной энергетики и других отраслей.

По оценке Геологической службы США, мировые ресурсы меди, сосредоточенные на суше, превышают 2,1 млрд т, из них подтвержденные запасы составляют 705 млн т. Самые крупные ресурсы меди локализованы в западном полушарии – 1,28 млрд т, в Африке – 133 млн т, в Европе – 99 млн т, в России выявленные ресурсы меди составляют 99 млн т [1]. Согласно данным GFMS Copper Survey, по итогам 2015 года мировая добыча медных руд составила 19 022 тысяч тонн. Основные производственные мощности сосредоточены в странах Южной Америки, на долю которой приходится чуть более 41% мировой добычи. Второе место занимают страны Азии с долей около 20%, и на третьем месте находится Северная Америка – 14% [4].

По добычи меди в разрезе стран Россия занимает седьмое место. Рейтинг крупнейших стран по добыче приведен на рисунке 2.

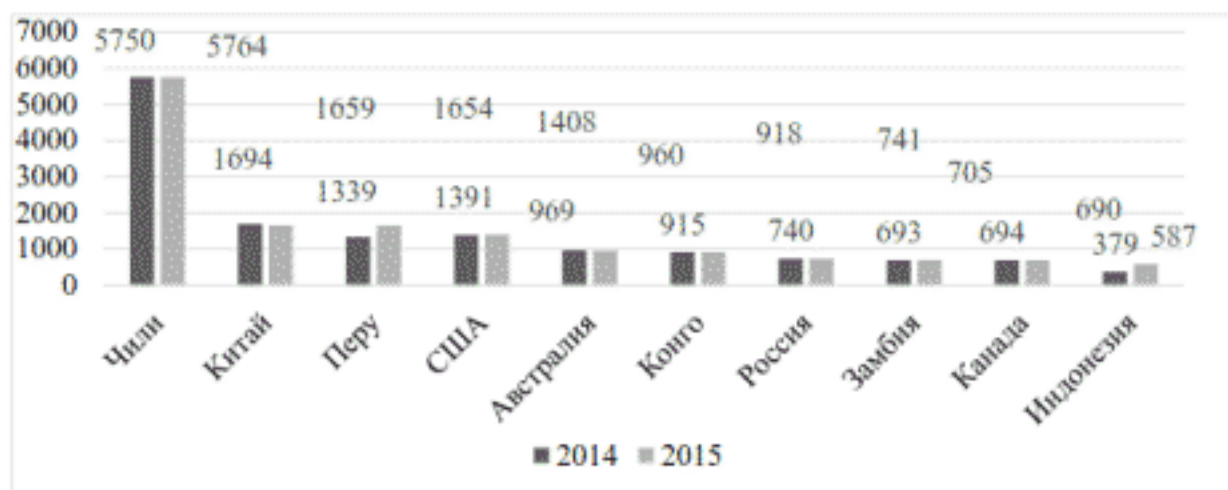


Рисунок 2 – Рейтинг стран по добыче меди, тыс. тонн (составлено по [4])

По производству меди страны уже долгое время удерживают стабильные позиции. По данным Британской геологической службы в 2013 г. наибольшую долю рынка удерживает Чили – 39%, доля России – 6,4% [9]. В структуре российского рынка меди основными производителями являются ПАО «Горно-металлургическая компания «Норильский никель» – 48 % рынка, АО «Уралэлектромедь» – 38% и предприятия холдинга «Русская медная компания» – ЗАО «Кыштымский медэлектродный завод» – 14% [8].

На современном этапе развития медной отрасли напряженная ситуация с поставками сырья на обогатительные, металлургические и рафинировочные предприятия оказывает сдерживающее влияние на развитие предприятий и увеличение выпуска меди

по всему миру. В связи с ухудшением сырьевой базы в горно-металлургической отрасли, снижением содержания ценного компонента в руде и медных концентратах для удовлетворения растущего спроса на металл требуется увеличивать добычу и переработку общей массы рудного сырья, что, в свою очередь, повышает себестоимость единицы готовой продукции на всех предприятиях мира. Именно с этим связан стабильный рост цен на медь на мировом рынке. При существенном повышении спроса на медь цены на нее растут скачкообразно, стимулируя отрасль в осуществлении дополнительных инвестиций в увеличение объемов переработки сырья с низким содержанием меди [10]. Важным направлением поддержания отрасли становится реализация инновационных проектов, отвечающих требованиям

увеличения производственной мощности и сокращению издержек как основных точек роста.

Инновации должны внедряться в производство на основе реализации эффективных изобретений и передовой конкурентоспособной техники. При этом требуется соблюдения таких технических приоритетов как: внедрение инноваций, поддерживающих конкурентоспособность на высокотехнологичном мировом рынке; при внедрении необходимо опираться на потребности, реально необходимые обществу; должна достигаться социально – экономической эффективности; финансовый потенциал; необходимо обеспечивать ресурсосбережение и экологическую безопасность [17].

Несмотря на кризисные явления в мировой экономике наблюдается устойчивый спрос на медь, поддерживающий цены даже в период резкого их снижения на все остальные металлы. Спрос рождает предложение. Если в 1995 г. в мире было произведено 11,83 млн т рафинированной меди, в 2000 г. – 14,79 млн т, то в 2014 г. уже 21,8 млн т [3,12].

Качество медных руд в России, их доступность и возможность рентабельной отработки постоянно снижаются. В стране, как и за рубежом, происходит резкое снижение содержания меди в эксплуатируемых месторождениях и уменьшается доля объектов открытой отработки. Объемы производства меди падают (рисунок 4).

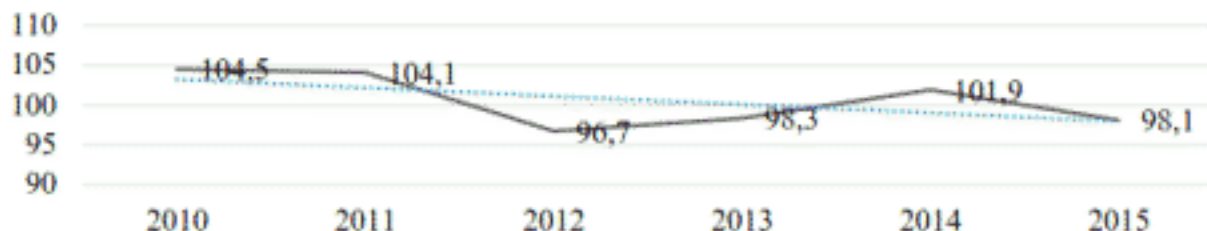


Рисунок 4 – Производство меди в РФ, в % к предыдущему году (составлено по [10])

В 2016 году по данным расчетов на основе данных компаний и Росстата, производство меди рафинированной в России также снизилось незначительно на 1,37% до 860,1 тыс. тонн [16]. Главным образом, это обусловлено сокращением содержания меди в сырье, снижением темпов роста добычи меди и дефицитом вторичного сырья.

Другими существенными причинами в данном случае играют такие факторы как: завышенные процентные ставки по кредитам, отсутствие со стороны государственной комплексной поддержки отрасли, низкий спрос на отечественную металлопродукцию высоких переделов на внешних и внутренних рынках сбыта [5]. Существенными проблемами для минерально-сырьевой базы медной отрасли выступают:

- дефицит рентабельных для отработки запасов;
- неблагоприятные условия географического размещения месторождений;
- отсутствие или слабое развитие объектов инфраструктуры в районе месторождений, подготавливаемых к отработке или находящихся в резерве;
- низкое качество значительной части запасов в нераспределенном фонде;

значительные потери минерального сырья и высокая нагрузка на окружающую среду в процессе отработки месторождений из-за комплексного состава трудноперерабатываемого сырья. Обострение конкурентной борьбы между предприятиями за сырьевые источники в последние годы привело к тому, что предприятия вынуждены активизировать свою инвестиционную и инновационную политику, более усердно заниматься совершенствованием своих преимуществ.

Таким образом, чтобы добиться конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе и высокую эффективность промышленного производства, способную обеспечить возрастающее потребление меди в будущем, необходимо сформировать инновационную политику металлургических предприятий, которая была бы адекватна современным экономическим условиям. Данная необходимость вытекает из накопленных причин, перечисленных выше, которые сдерживают развитие металлургической промышленности, ставя под угрозу удовлетворение спроса. Для успешного развития предприятия миро-

вой медной отрасли вынуждены постоянно совершенствовать производство, заниматься поиском и внедрением инноваций, осуществлять реконструкцию и модернизацию своих производств. Те же, кто не способен выдерживать конкуренцию с лучшими компаниями, вынуждены уходить с рынка или работать на «износ», усугубляя свои позиции по возможности приобретения сырья или развитию собственной сырьевой базы. В конечном счете такие предприятия неизбежно ликвидируются или поглощаются другими конкурентами. Динамичные изменения внешней и внутренней среды компании, перемены в производственной сфере определяют потребность в повышении креативности и инновативности компаний. Способность к внедрению новых технологий, оборудования и способов управления является важнейшим условием конкурентоспособности компаний.

Получение конкурентных преимуществ невозможно без использования инновационных технологий и современного высокопроизводительного оборудования. В мировой практике для снижения эксплуатационных расходов и уменьшения капитальных вложений в металлургии меди широкое распространение получили инновационные технологии в гидрометаллургических процессах. Усовершенствованные технологии подземного и ручного выщелачивания окисленных медных руд позволили вовлечь в переработку ранее не используемые запасы, содержащие десятки миллионов тонн меди. Кроме этого, инновации в гидрометаллургии и инвестиции в новые производства обеспечили высокоэффективную переработку руд с содержанием меди ниже 0,6%. В настоящее время до 23% общемирового выпуска меди осуществляется с применением гидрометаллургических методов. Наибольшее распространение эти технологии получили в Чили, США, Австралии. Себестоимость производства меди по разработанным схемам выщелачивания – экстракции – электроэкстракции в разы меньше, чем в классических пирометаллургических производствах.

В пирометаллургии меди инновационные решения направлены на совершенствование автогенных процессов и аппаратов, снижение выбросов в окружающую среду и повышение комплексности производства. Применение высокопроизводительных ав-

тогенных агрегатов позволяет сохранить рентабельность производства при переработке концентратов в условиях ухудшения их качества по содержанию металла и наличию вредных примесей, а также удерживать свои конкурентные преимущества в сравнении с гидрометаллургическими процессами. Наиболее широко применяемыми автогенными агрегатами в России в период до 2000-х гг. были печи взвешенной плавки, печи кипящего слоя и плавки в жидкой ванне. В последние годы компании ориентируются на использование печей «Аусмелт» (Австралия) и «Победа» (Россия). Активное применение инновационных автогенных процессов позволило повысить концентрацию диоксида серы в отходящих газах в несколько раз, что, в свою очередь, снизило их объемы, привело к снижению затрат на их утилизацию и повысило степень очистки газов от вредных веществ. В металлургических процессах, сопровождаемых образованием низкоконцентрированных сернистых газов, стали активно применять технологические процессы и оборудование из других отраслей, в том числе технологии мокрого катализа из нефтехимии и стационарного катализа из химической отрасли.

Особое внимание на металлургических предприятиях уделяют новациям в области использования оборотных материалов и отходов производства. Обеспечение оборачиваемости металлов, возврат их в производство и потребление позволяют снизить зависимость от первичного рудного сырья и уменьшают нагрузку на окружающую среду [1; 6, С.10]. При сложившихся условиях возрастает актуальность данного совершенствования. Развитие этого механизма должно осуществляться в направлении создания необходимых условий и повышения экономической заинтересованности предприятий и холдингов, в повышении эффективности процесса вовлечения в хозяйственный оборот отходов. Реальные возможности производственного применения вторичного медного сырья возможны по следующим причинам:

— обладая потребительной стоимостью, отходы производства, способны удовлетворять определенные производственные потребности, обеспечивая получение экономического эффекта. Ведь даже при сравнительно низкой удельной потребительной стоимости отходов при образовании больших объемов они обладают относительно большой массой потребительных стоимостей и их полное использование способно дать значительный экономический эффект. Это означает, что применение большинства видов отходов дает образование значительного народнохозяйственного эффекта, что является одной из важнейших предпосылок развития процесса вовлечения в производственный оборот ресурсов вторичного сырья;

— внедрение в производство достижений научно-технического прогресса позволяет полнее реализовать заложенную в отходах полезность, а также раскрыть в отбросе потребительские свойства, что способствует расширению номенклатуры и увеличению объемов потребления вторичных ресурсов в подотрасли;

— потенциальные возможности применения вторичного медного сырья в современных условиях реализуются далеко не полностью, и это во многом обусловлено недостаточным уровнем развития хозяйственного механизма использования отходов, а порой и отсутствием соответствующих экономических стимулов решения научных, технических, организационных задач по применению отходов [15, с. 135-136].

С этой точки зрения интересен опыт применения инноваций конкретно на отечественных производствах. Так, летом 2016г. в медеплавильном цехе

был проведен капитальный ремонт печи «Maerz» и текущий ремонт анодной печи Ан-1.

«В цехе электролиза меди (ЦЭМ) в 2016 году произведено рекордное за всю историю завода количество медных катодов. Всего за год выпущено 122 180,612 тонн. Увеличение выпуска медных катодов достигнуто за счёт увеличения поставок черновой меди с ЗАО «Карабашмедь». В отделении электролиза меди-1 ЦЭМ проведена большая работа по запуску, в производство новой катодосудочной машины Outotec (Финляндия). Это позволило работать 10 сериям на новых нержавеющей матрицах, что привело к улучшению качества выпускаемых катодов и снижению потребления электроэнергии на их производство.» [18]

«В отделении электролиза меди-2 при максимальной загрузке производства удалось достичь высоких показателей, таких как- максимальный выпуск продукции, снижение потребления электроэнергии, увеличение выхода в годную продукцию. В отделении очистки промышленных стоков ЦЭМ внедрена очистка воды заводской протоки с помощью керамического фильтрующего гранулированного материала (КФГМ-7), что позволило осуществлять подпитку оборотных контуров очищенной водой, снизить потребление технической воды и исключить сброс сточных вод в выпуск №1.» [18]

«Так как потребителями продукции ЗАО «КМЭЗ» являются предприятия, расположенные во многих странах мира, Кыштымские металлурги тесно сотрудничают с ними в вопросах качества, необходимого потребителям продукции КМЭЗ для её дальнейшей переработки. Так, в конце 2015 года в Эль-Кувейте на предприятии Gulf Cable прошло совещание по качеству поставляемой медной катушки с участием представителя завода. В целях улучшения качества продукции на «Кыштымском медеэлектролитном заводе» был разработан план мероприятий по улучшению качества медной катушки и внесены другие изменения, предложенные специалистами кувейтского предприятия. Было решено доработать конструкцию стола подготовки бруска для исключения скопления медной стружки и внедрить систему видеонаблюдения за процессом подготовки бруска с выводом изображения с камеры на экран прокатчику горячего металла. Все это позволяет добиваться отличных производственных результатов. 23 А летом 2016 г. представители ЗАО «КМЭЗ» посетили Мексику, производство анодной и катодной меди. В результате кыштымские металлурги познакомилась с несколькими интересными технологиями снижения содержания сурьмы в электролите, а также способами оптимизации транспортировки катодов и загрузки-выгрузки электролитных ванн. В цехе производства медной катушки «Кыштымского медеэлектролитного завода» в 2016 году было выпущено 93 729,629 тонн товарной продукции, что составило 21% от всей медной катушки, произведённой в России. На протяжении всего года в цехе велась постоянная работа по улучшению качества готовой продукции. В октябре был проведен технический аудит технологии и оборудования цеха специалистом из компании Southwire. По результатам проведения аудита составлена программа мероприятий по улучшению качества медной катушки, что позволит расширить рынки сбыта нашей продукции в будущем. Стабильно выполняет большую работу коллектив энергоцеха по обеспечению- энергоресурсами всех подразделений завода. В результате выполнения организационно-технических мероприятий по снижению потребления технической воды за счёт возврата конденсата в котельную удалось снизить потребление воды для выработки теплоты на 14,2%.» [18]

«В 2015 году на КМЗЗ завершился третий этап масштабной модернизации систем освещения заводских цехов. Проект был реализован совместно с компанией Philips – одним из мировых лидеров в сегменте промышленного освещения. Капитальные затраты на третьем этапе модернизации составили порядка 10 миллионов рублей. В прошлом году работы производились во вспомогательных помещениях медеплавильного и электролизных цехов, а также в центральной заводской лаборатории и энергетическом цехе КМЗЗа. В общей сложности за весь период модернизации систем освещения на КМЗЗ заменено порядка 5000 единиц осветительного оборудования. Это позволило повысить эффективность осветительного оборудования, снизить затраты на эксплуатацию осветительных установок, а также улучшить условия труда работников завода и снизить риск травматизма. По прогнозам, затраты на модернизацию систем освещения окупятся примерно до 2020 года.» [18]

«Завершение 2016 года ознаменовалось для «Кыштымского медеэлектролитного завода» важным мероприятием в сфере модернизации производственно-технологического оборудования - запущена в эксплуатацию альтернативная система привода дозирующего штока литейной машины цеха производства медной катанки. В 2017 году руководство «Кыштымского медеэлектролитного завода» намерено не снижать планку и удерживать производственные показатели на высоком уровне. В 2017 году на КМЗЗе планируется не только обновление парка спецтехники и оборудования, но и более масштабные преобразования, которые позволят увеличить производительность предприятия сократить нагрузку на окружающую среду.» [18]

Уже в январе в железнодорожном цехе был заменен козловой кран 1962 года выпуска. Обновление данного парка техники позволяет без задержки производить все необходимые для производства

погрузо-разгрузочные работы черновой меди, медных ломов и др. сырья и загрузку ж/д вагонеток.4

Таким образом, необходимо подчеркнуть, что производство меди, являясь подотраслью цветной металлургии, представляет собой серьезную базу роста российской экономики, играет важную роль в развитии многих отраслей промышленности, усиливая экономическое положение страны. Выживание и эффективная деятельность предприятия в современных условиях не возможна без инновационных проектов, обеспечивающих: снижение издержек, увеличение выхода годной продукции, улучшение контроля качества, минимизацию капиталовложений посредством оптимизаций материально-технического снабжения и управления материальными ресурсами, улучшение экологических параметров производства; оптимизацию показателей расхода ресурсов посредством совершенствования производственных процессов и технологий; расширение сортаментной группы, обновление основных фондов и техническое перевооружение отрасли, рациональное использование минерально-сырьевой базы, что подтвердил вышеизложенный опыт принимаемых решений крупнейшими производителями.

Формирование конкурентных преимуществ на основе внедрения инноваций должно соответствовать стратегии инновационного развития горно-металлургического предприятия. Наличие самого по себе конкурентного преимущества в технологии и оборудовании не дает основания считать такую компанию устойчиво развивающейся, если это не отвечает ее инновационной стратегии. Все предприятия медной отрасли стремятся использовать последние проверенные практикой достижения науки и техники для достижения преимуществ в международной торговле на пути к достижению наилучших технологических лидеров мирового производства. Это особенно важно для отечественных предприятий металлургического комплекса, как одних из самых прибыльных и перспективных объектов.

Библиографический список

1. Алтушкин И.А., Череповичин А.Е., Король Ю.А. Практическая реализация механизма устойчивого развития в создании и становлении горно-металлургического холдинга медной отрасли России. [Текст]: – М.: «Руда и Металлы», 2016. – 232 с.
2. Медь и ее значение в мировой промышленности [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.uzbeksteel.com>, свободный.
3. Мировой рынок меди: добыча руды, производство, потребление, мировые цены на медь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.e-report.ru>, свободный.
4. Обзор цветной металлургии. Медная промышленность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://people.computu.ru>, свободный.
5. Особенности инновационного и инвестиционного развития металлургической промышленности Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>, свободный.
6. Пасмурцева Н.Н. Формирование и реализация инновационной стратегии развития металлургического предприятия [Текст]/Н. Н.Пасмурцева, Л. Ф. Шайбакова; Федеральное агентство по образованию, Уральский гос. экон. ун-т, Фил. Уральского гос. экон. ун-та в г. Каменск-Уральский. Екатеринбург, 2010.
7. Роль и место инноваций на предприятии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cs-alternativa.ru>, свободный.
8. Рынок меди в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecology-of.ru>, свободный.
9. Список стран по выплавке меди [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki>, свободный.
10. Федеральная служба государственной статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>, свободный.
11. Шайбакова Л.Ф. Российский опыт оценки инновационного потенциала и активности промышленных предприятий [Текст]/Известия Уральского государственного экономического университета. - 2012.- № 6 (44).- С. 93-101.
12. International copper study group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.icsg.org>, свободный.
13. Применение меди [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pollas.ru>, свободный.
14. Стратегия развития цветной металлургии России на 2014- 2020 годы и на перспективу до 2030 года (утв. приказом Министерства промышленности и торговли РФ от 5 мая 2014 г. № 839) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>, свободный.
15. Выварец А.Д., Кабелов А.С. Экономико-экологические предпосылки развития безотходных производств в медной отрасли [Текст]/ Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. – 2005.- № 6. – 131-138.
16. Краткий анализ российского рынка меди 2016 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aurubisrus.ru>, свободный.

17. Инновационная деятельность предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cs-alternativa.ru>, свободный.
18. КМЭЗ экономит ресурсы и наращивает производство «Кыштымский медьэлектролитный завод» подвел производственные итоги 2016 года. <http://rmk-group.ru/ru/about/company-news/kmez-ekonomit-resursy-i-narashchivaet-proizvodstvo/>

References

1. Altushkin I.A., Cherepovitsin A.E., Korol' YU.A. Prakticheskaya realizatsiya mekhanizma ustojchivogo razvitiya v sozdani i stanovlenii gorno-metallurgicheskogo holdinga mednoj otrasli Rossii. [Tekst]: – M.: «Ruda i Metall», 2016. – 232 s.
2. Med' i ee znachenie v mirovoj promyshlennosti [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uzbeksteel.com>, свободный.
3. Mirovoj rynek medi: dobycha rudy, proizvodstvo, potreblenie, mirovye ceny na med' [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ereport.ru>, свободный.
4. Obzor cvetnoj metallurgii. Mednaya promyshlennost' [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://people.conomy.ru>, свободный.
5. Osobennosti innovacionnogo i investicionnogo razvitiya metallurgicheskoy promyshlennosti Rossijskoj Federacii [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>, свободный.
6. Pasmurceva N.N. Formirovanie i realizatsiya innovacionnoj strategii razvitiya metallurgicheskogo predpriyatiya [Tekst]/N. N.Pasmurceva, L. F. SHajbakova. Federal'noe agentstvo po obrazovaniyu, Ural'skij gos. ehkon. un-t, Fil. Ural'skogo gos. ehkon. un-ta v g. Kariensk-Ural'skij, Ekaterinburg, 2010.
7. Rol' i mesto innovacij na predpriyatii [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cs-alternativa.ru>, свободный.
8. Rynek medi v Rossii [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecology-of.ru>, свободный.
9. Spisok stran po vyplavke medi [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki>, свободный.
10. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistika [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>, свободный.
11. SHajbakova L.F. Rossijskij opyt ocenki innovacionnogo potentsiala i aktivnosti promyshlennyh predpriyatij [Tekst]/Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ehkonomicheskogo universiteta, 2012.- № 6 (44).- S. 93-101.
12. International copper study group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.icsg.org>, свободный.
13. Primenenie medi [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pollas.ru>, свободный.
14. Strategiya razvitiya cvetnoj metallurgii Rossii na 2014 - 2020 gody i na perspektivu do 2030 goda (utv. prikazom Ministerstva promyshlennosti i torgovli RF ot 5 maya 2014 g. № 839) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>, свободный.
15. Vyvarec A.D., Karelov A.S. EHkonomiko-ehkologicheskie predpysylki razvitiya bezothodnyh proizvodstv v mednoj otrasli [Tekst]/ Vestnik UrFU. Seriya: EHkonomika i upravlenie. – 2005.- № 6. – 131-138.
16. Kratkij analiz rossijskogo ryinka medi 2016 goda [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aurubisrus.ru>, свободный.
17. Innovacionnaya deyatel'nost' predpriyatiya [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cs-alternativa.ru>, свободный.
18. КМЭЗ экономит ресурсы и наращивает производство «Кыштымский медьэлектролитный завод» подвел производственные итоги 2016 года. <http://rmk-group.ru/ru/about/company-news/kmez-ekonomit-resursy-i-narashchivaet-proizvodstvo/>

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДОШКОЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Шайдуллина В.К., к.ю.н., старший преподаватель, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: Актуальность настоящей статьи заключается в наличии проблемы доступности дошкольного образования. Несмотря на то, что такая доступность к концу 2017 года будет составлять 100%, в детских садах по месту пребывания указанная проблема является актуальной для мигрантов. В связи с этим в данной статье раскрываются вопросы правового регулирования деятельности частных детских садов и дошкольных групп. Указываются основные различия между регулированием деятельности образовательных дошкольных учреждений и частных детских центров и клубов. Раскрыта проблема определения возможной этажности детских центров, располагающихся в жилом фонде. В настоящее время в данной области правоприменения осуществляется с противоречиями нормам, установленным Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека. Не установлено на законодательном уровне определение термина «домашний детский сад», применяемое в нормах Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий.

Ключевые слова: детский сад, дошкольная группа, закон об образовании, дошкольная образовательная деятельность, доступность образования, Роспотребнадзор, МЧС.

Abstract: The relevance of this article lies in the existence of the problem of preschool education availability. Despite the fact that such access by the end of 2017 it will be 100% in kindergartens at the place of residence stated is a problem for migrants. In this regard, this article deals with the issues of legal regulation of activities of private kindergartens and preschool groups. Identify the principal differences between regulation of pre-school educational institutions and private children's centers and clubs. The problem of determining the possible rise of children's centres in a residential facility. Currently in this area of enforcement is with the contradictions with the standards of the Federal service for supervision of consumer rights protection and human well-being. Not set in law the definition of the term "home daycare" used in the regulations of the Ministry of the Russian Federation for civil defense, emergencies and elimination of consequences of natural disasters.

Keywords: kindergarten, preschool, education law, preschool education, availability of education, Rospotrebnadzor, Ministry of emergency situations.

В настоящее время в Российской Федерации остро стоит проблема доступности дошкольного образования. Министерство образования Российской Федерации утверждает, что к концу 2017 году такая доступность будет составлять 100%. Данный показатель будет достигнут посредством сокращения количества ясельных групп, а также увеличения количества детей в группах. По мнению заместителя руководителя Детского центра «ВЕМИ» И.И. Никитенко, несмотря на то, что количество детей в групповой ячейке детского сада регламентируется только требованиями к квадратуре помещения и отсутствуют ограничения по числу детей на одного педагога, оптимальным является соотношение «1 воспитатель на 10 воспитанников»: подобное соотношение позволяет обеспечить должную безопасность всем детям, посещающим детский сад.

При этом эксперты отмечают, что среднероссийская доля малышей от трех лет, которые стоят в очереди в детские сады, составляет 15%. При этом в 19 регионах данная доля превышает средний показатель, причем для трех северокавказских республик превышение составляет в 3-4 раза. Например, в Чечне данная доля равна 63,4%, в Дагестане – 53,6%, в Северной Осетии – 46,4%. Указанный факт объясняется особенностями рождаемости, а также специфичным спросом населения на места в детских садах. В число субъектов Российской Федерации, которые лидируют по очередям в дошкольные учреждения, входит также Тува (42,5%), Бурятия (41,9%), Астраханская область (34,9%), город Москва, Республика Саха (у обоих субъектов показатель + 34%), Калмыкия (32,6%)².

Следует отметить, что данные показатели не учитывают необходимость в местах в детском саду для детей внутренних мигрантов (осуществивших миграцию из одного субъекта России в другой), так и иностранных граждан, осуществляющих законную трудовую деятельность на территории Российской Федерации.

В связи с этим является актуальным вопрос открытия частных детских садов субъектами предпринимательской деятельности.

Изменения в 2013 году, внесенные в Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 №273-ФЗ (далее – Федеральный закон «Об образовании в РФ»), осуществил разделение функции по предоставлению бесплатного общедоступного дошкольного образования и по осуществлению присмотра и ухода за детьми в организациях, которые осуществляют образовательную деятельность и вне данных организаций – в форме индивидуальной деятельности. При этом, в отличие от дошкольного учреждения, которое организовывается только на базе некоммерческой организации, дошкольная группа по присмотру и уходу за детьми – это группа, где осуществляется комплекс мер по организации питания и хозяйственно-бытового обслуживания детей, обеспечению соблюдения ими личной гигиены и режима дня» (п. 34 ст. 2 Федерального закона «Об образовании в РФ»). Согласно данным изменениям, теперь индивидуальные предприниматели могут оказывать услуги по присмотру и уходу. Что касается формальной части данного вопроса, то в отличие от детских садов, осуществляющие в соответствии с ОКВЭД образовательную деятельность (код 85,11), подобные дошкольные группы оказывают социальные услуги без обеспечения проживания (код 88.9). Эта группировка включает дневной уход за детьми, в том числе дневной уход за детьми с отклонениями в развитии. Кроме того, частично к данной сфере можно отнести и учреждений клубного типа (код 91.01). Эта группировка включает деятельность клубов, дворцов и домов культуры, домов народного творчества и пр.

Таким образом, законодательство четко разграничило деятельность детского сада, как образовательного учреждения и дошкольных групп, в которых оказываются услуги по присмотру и уходу. Такая деятельность не подлежит лицензированию,

если в подобных дошкольных группах не оказываются образовательные услуги либо оказываются непосредственно индивидуальным предпринимателем, организовавшим дошкольную группу.

Помимо этого, в настоящее время закон позволяет организовывать данные группы непосредственно в жилом фонде (в квартире, в частном доме). В отличие от устройства детского сада, которое регулируется СанПиН 2.4.1.3049-13 «Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима работы дошкольных образовательных организаций»¹, устройство помещения дошкольных групп регламентируется СанПиН 2.4.1.3147-13 «Санитарно-эпидемиологические требования к дошкольным группам, размещенным в жилых помещениях жилищного фонда». Указанный СанПиН существенно упрощает возможность организации дошкольных групп. В частности, не установлено требование к получению разрешения или заключения Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (СЗС) в случае, если кухня, при которой осуществляется приготовление пищи, соответствует требованиям, установленным СанПиН (наличие специального оборудования, ведение бракеражного журнала, сохранение проб и др.). Кроме того, имеется много допущений в отношении устройства комнат дошкольной группы: разрешается сочетать игровую комнату, спальню и обеденную комнату, главными требованиями является безопасность и функциональность. Для организации прогулок используются оборудованные детские площадки. Допускается использование внутридомовых территорий, скверов и парков (п. 4.10 СанПиН 2.4.1.3147-13).

Такое положение обусловлено государственной политикой, направленной на развитие предпринимательства в сфере присмотра и ухода за детьми в так называемых «домашних детских садах», детских центрах и пр., что подтверждается Письмом Министерства образования и науки Российской Федерации от 5 августа 2013 года № 08-1049, устанавливающего формы дошкольных групп.

В настоящее время краеугольным вопросом является проблема этажности данных дошкольных групп. В частности, если в отношении детского сада допускается использование 1-3 этажа в зависимости от возраста детей в группе, кроме цокольных и подвальных этажей (п.4.3 СанПиН 2.4.1.3049-13), то дошкольную группу можно расположить на любом этаже, кроме цокольных и подвальных этажей, так

как они не являются жилыми помещениями (п. 1.1 СанПиН 2.4.1.3147-13). При этом на дошкольные группы согласно данному СанПиН распространяются требования пожарной безопасности, установленные для обычного жилого помещения. В соответствии со СНиП 31-01 допускается в квартирах с двухсторонней ориентацией, расположенных не выше 2-го этажа в зданиях I и II степени огнестойкости предусматривать помещения для семейного детского сада на группу не более 10 человек. Семейный детский сад – это структурное подразделение детских садов, он обязательно лицензируется и осуществляет образовательную деятельность. Настоящая дефиниция не закреплена в действующем законодательстве, однако содержится в большинстве локальных актов государственных детских садов. В связи с этим необходимо разграничивать понятия «дошкольная группа в жилом фонде по присмотру и уходу» и «семейный детский сад». Представляется очевидным, что требование о расположении семейного детского сада на 2-ом этаже не распространяется на дошкольные группы по присмотру и уходу. В связи с этим дошкольные группы по присмотру и уходу могут располагаться на любом этаже. Однако подобным правовым положением противоречит судебная практика. Например, Решением Июшкар-Олинского городского суда Республики Марий была запрещена деятельность дошкольной группы, расположенной на 3 этаже². В другом регионе Центральный районный суд Хабаровского края деятельность дошкольной группы на 13 этаже признан законной³. Вопрос применения указанного СНиП также касается и количества детей в дошкольной группе, которое также не регламентировано. Так, например, В. Бессонова добилась отмены решения МЧС России о запрете деятельности по организации дошкольной группы на 2 этаже в связи с требованием МЧС России организовать дополнительный выход или уменьшить количество детей до 10 человек.

Таким образом, подобное различие одних и тех же юридических норм говорит о необходимости более детального разъяснения СанПиН непосредственно Роспотребнадзору или Верховным судом Российской Федерации, либо императивным закреплением дозволений или запретов по рассмотренным выше вопросам. Кроме того, требуется закрепить на федеральном уровне определение понятия «домашний детский сад», содержание которого должно соответствовать принятой деловой практикой в данной сфере.

¹ Проблема доступности детских садов решается за счёт ликвидации ясельных групп [Электронный ресурс] // URL: http://risk-inform.ru/article_5494.html (дата обращения 23.12.2016).

² Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 №273-ФЗ // Российская газета. №303. 2012.

³ СанПиН 2.4.1.3049-13 «Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима работы дошкольных образовательных организаций» // Российская газета. №34. 2014.

⁴ СанПиН 2.4.1.3147-13 «Санитарно-эпидемиологические требования к дошкольным группам, размещенным в жилых помещениях жилищного фонда» // Российская газета. №157. 2013.

⁵ Решение Июшкар-Олинского городского суда Республики Марий [Электронный ресурс] // URL: <https://rospravosudie.com/court-joshkar-olinskij-gorodskoj-sud-respublika-marij-et-s/act-105836514/> (дата обращения 23.12.2016).

⁶ Решение Центрального районного суда Хабаровского края. [Электронный ресурс] // URL: <https://rospravosudie.com/court-centralnyj-rajonnyj-sud-g-xabarovska-xabarovskij-kraj-s/act-107272443/> (дата обращения 23.12.2016).

⁷ Виктория Бессонова не допустила закрытия частного детского центра [Электронный ресурс] // URL: <http://ombudsmanblz.ru/2016/12/viktoriya-bessonova-ne-dopustila-zakrytiya-chastnogo-detskogo-centra/#1> (дата обращения 23.12.2016).

Библиографический список

1. Проблема доступности детских садов решается за счёт ликвидации ясельных групп [Электронный ресурс] // URL: http://risk-inform.ru/article_5494.html (дата обращения 23.12.2016).

2. Решение Йошкар-Олинского городского суда Республики Марий [Электронный ресурс] // URL: <https://rospravosudie.com/court-joshkar-olinskij-gorodskoj-sud-respublika-marij-el-s/act-105836514/> (дата обращения 23.12.2016).
3. Решение Центрального районного суда Хабаровского края [Электронный ресурс] // URL: <https://rospravosudie.com/court-centralnyj-rajonnyj-sud-g-xabarovska-xabarovskij-kraj-s/act-107272443/> (дата обращения 23.12.2016).
4. Виктория Бессонова не допустила закрытия частного детского центра [Электронный ресурс] // URL: <http://ombudsmanbiz.ru/2016/12/viktoriya-bessonova-ne-dopustila-zakrytiya-chastnogo-detskogo-centra/#1> (дата обращения 23.12.2016).
5. СанПИН 2.4.1.3147-13 «Санитарно-эпидемиологические требования к дошкольным группам, размещенным в жилых помещениях жилищного фонда» // Российская газета. №157. 2013.
6. СанПИН 2.4.1.3049-13 «Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима работы дошкольных образовательных организаций» // Российская газета. №34. 2014.
7. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 №273-ФЗ // Российская газета. №303. 2012.

References

1. Problema dostupnosti detskih sadov reshaetsya za schyot likvidacii yasel'nyh grupp [Электронный ресурс] // URL: http://risk-inform.ru/article_5494.html (дата обращения 23.12.2016).
2. Reshenie Joshkar-Olinskogo gorodskogo suda Respubliki Marij [Электронный ресурс] // URL: <https://rospravosudie.com/court-joshkar-olinskij-gorodskoj-sud-respublika-marij-el-s/act-105836514/> (дата обращения 23.12.2016).
3. Reshenie Central'nogo rajonnogo suda Habarovskogo kraja [Электронный ресурс] // URL: <https://rospravosudie.com/court-centralnyj-rajonnyj-sud-g-xabarovska-xabarovskij-kraj-s/act-107272443/> (дата обращения 23.12.2016).
4. Viktoriya Bessonova ne dopustila zakrytiya chastnogo detskogo centra [Электронный ресурс] // URL: <http://ombudsmanbiz.ru/2016/12/viktoriya-bessonova-ne-dopustila-zakrytiya-chastnogo-detskogo-centra/#1> (дата обращения 23.12.2016).
5. SanPIN 2.4.1.3147-13 «Sanitarno-ehpidemiologicheskie trebovaniya k doskol'nym gruppam, razmeshchenym v zhilyh pomeshcheniyah zhilishchnogo fonda» // Rossijskaya gazeta. №157. 2013.
6. SanPIN 2.4.1.3049-13 «Sanitarno-ehpidemiologicheskie trebovaniya k ustrojstvu, soderzhaniyu i organizacii rezhima raboty doskol'nyh obrazovatel'nyh organizacij» // Rossijskaya gazeta. №34. 2014.
7. Federal'nyj zakon «Ob obrazovanii v Rossijskoj Federacii» ot 29.12.2012 №273-FZ // Rossijskaya gazeta. №303. 2012.

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ: ТЕОРИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНО-НОРМАТИВНОЙ БАЗЫ

Южаков В.А., к.э.н., Уральский социально-экономический институт (филиал) ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений»

Аннотация: В статье исследуются причины медленного перехода экономики России на инновационный путь развития. Показывается, что понятие «технологический уклад», активно используемое в законодательстве в начальный период рыночной экономики, в настоящее время заменено на понятие «промышленной политики». Высказывается мнение, что для легитимации понятия требуется его соответствие принципу перформативности. Далее исследуется теория технологических укладов, приводятся взгляды и высказывания западных и отечественных экономистов.

Ключевые слова: институционализация, технологический уклад, промышленная политика, перформативность, технико-экономическая парадигма, промышленная революция.

Abstract: The article investigates the reasons for the slow transition of the Russian economy on an innovative path of development. It is shown that the concept of "technological system", actively used in the legislation in the initial period of the market economy, is now replaced by the term "industrial policy". It has been suggested that the concept of legitimation is required to comply with the principle of performativity. We also study the theory of technological structures, are the views and opinions of Western and domestic economists.

Keywords: Institutionalization, technological structure, industrial policy, performativity, techno-economic paradigm, the industrial revolution.

В современном общественном развитии внесение изменений в структуру производства путем модернизации (процесса изменения в соответствие с новейшими требованиями и нормами) секторов экономики, является задачей, требующей постоянного решения. Ускорение научно-технического прогресса влечет за собой потребность адекватных преобразований институциональной среды – всей совокупности основополагающих социально-экономических правил, составляющих содержание производственно-экономических отношений и, тем самым определяющих, наравне с техникой и технологиями, сферу производственно-экономической деятельности.

Формальные правила (законы) и неформальные нормы (обычай как реализуемое в поступках пространенные предствления) оказывают организующее воздействие на экономические процессы, структурируют и мотивируют взаимодействие участников производственно-экономической деятельности.

Публичная официальная риторика выполняет функцию внедрения новых формальных правил и предствлений в систему старых правил и предствлений. В публичной официальной риторике в тех или иных интерпретациях озвучиваются ключевые положения нормативных документов, определяющих содержание инновационного развития и промышленной политики России. С точки зрения внешнего проявления - это та же советская агитация и пропаганда, только с иным содержательным наполнением. В новом наполнении постоянно переплетаются, ставшие уже обывденными и привычными, некоторые термины и понятия: инновации, модернизация, промышленная политика, технологические уклады, инновационная экономика и другие.

Мы к терминам привыкли и воспринимаем их как некую информационную окраску той части жизни, которая именуется экономикой. Официальная риторика является важнейшим инструментом институционализации планируемых новых форм общественной жизни. Не зря сказано, что вначале было слово - институционализация начинается с массового принятия населением в лексикон и в образы мысли основополагающих терминов, понятий группируемых в суждения, из которых складываются умозаключения, дающие мотивы к действиям в реальной жизни.

Рассмотрим использование в официальных документах некоторых понятий и терминов, сочленен-

ных в теории технологических укладов, что даст нам возможность увидеть трансформацию представлений у высших государственных чиновников – предствлений, которые составляют содержание формальных институтов, и которые они внедряют в умы народа с целью срастания их (формальных институтов) с неформальными конструкциями социальной жизни. Мы будем обращать внимание не только на «что говорится», но и на то «как говорится» - давно известно, что в работе с населением вторая составляющая в варианте с нелогичностями и нелицеприятными терминами может заслонить разумное и взвешенное содержание.

Двадцать лет назад в Программе Правительства Российской Федерации "Реформы и развитие российской экономики в 1995 - 1997 годах" в параграфе «Инновационная и научно-техническая политика» было определено, что основными задачами, решаемыми в среднесрочный период в инновационной и научно-технической сферах, будут ликвидация устаревших и формирование современных технологических укладов в отраслях народного хозяйства и промышленности, стабилизация ситуации в сфере науки и структурная перестройка фронта научных исследований [1].

Из того, что и как написано, логически следует, что инновационная и научно-техническая сферы это не одно и то же; по смыслу они рядом, но это разные сферы. И если они разные, то чем отличаются? И каким образом это должен понимать исполнитель документа? Давно известно, что какое понимание, такое и исполнение, даже при наличии желания и дисциплины исполнения.

В последующем важнейшем документе - "Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998 - 2000 годы" [2] определяются базовые понятия:

- инновация (нововведение);
- инновационная деятельность;
- государственная инновационная политика;
- инновационный потенциал (государства, региона, отрасли, организации);
- инновационная сфера;
- инновационная инфраструктура;
- инновационная программа (федеральная, межгосударственная, региональная, межрегиональная, отраслевая).

В Концепции конкретизируются и уточняются направления инновационной политики: сказано, что инновационная политика призвана обеспечить

увеличение валового внутреннего продукта страны за счет освоения производства принципиально новых видов продукции и технологий, а также расширения на этой основе рынков сбыта отечественных товаров; способствовать развитию научно-технического потенциала, формированию современных технологических укладов в отраслях экономики, вытеснению устаревших укладов и повышению конкурентоспособности продукции [2].

Из того, что и как написано по поводу устаревших и современных технологических укладов, не очень ясно – а что? разве устаревший технологический уклад не может быть современным, т.е. существовать в современности?

Прошло восемь лет, и это логическое понятийное несоответствие было исправлено. В "Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года" в детализации основной системной проблемы (несбалансированности национальной инновационной системы) констатируется, что в предпринимательском секторе доминируют отсталые технологические уклады, низким остается уровень восприимчивости компаний к новым технологическим решениям, в значительной части компаниями инновационная деятельность осуществляется ситуативно [3].

В документе о доминировании отсталых технологических укладов говорится в настоящем времени, т.е. тем самым фиксируется их наличие (функционирование) в текущем времени.

В 2000-х годах в федеральных документах и документах субъектов федерации термин «устаревшие (отсталые) технологические уклады» не используется, зато технологические уклады, желаемые для экономического развития, получают вполне благозвучные разнообразные характеристики (эпитеты, предикаты), увязанные в разные смыслы:

отставание в развитии передовых технологических укладов [4];

новых технологических укладов в традиционных видах производства [5];

качественно новый технологический уклад производительных сил [6];

отраслей, являющихся основой следующего технологического уклада [7];

новому постиндустриальному технологическому укладу общества [8];

развить до высокотехнологического уровня отрасль, отставшую от аналогичных отраслей в развитых странах на целый технологический уклад, или как минимум на 30 лет [9];

увеличение удельного веса предприятий, имеющих инновационные технологические уклады [10].

нацеленность на формирование прогрессивного технологического уклада [2].

Для государственных документов, определяющих стратегии развития общества, или подсистемы общества, или сферы (сектора) подсистемы общества, подобные (литературные, оттеночные, красочные) трактовки, в общем-то, недопустимы – расплывчатые цели не достигаются, расплывчатые задачи не выполняются. Складывается впечатление, что высшие чиновники приспособливают новые термины для отражения и развития производственно-экономической действительности; приспособливают в первую очередь для себя, для своего не только словоупотребления, но и для нахождения собственного интеллекта в накопленной базе понятий.

В документах последних двух лет термин «технологический уклад» не используется. В частности его нет в государственной программе Российской Федерации "Экономическое развитие и инновационная экономика" [11]. Контекстный поиск в указанном документе в системе ГАРАНТ [12] выдает 71

близкое расположение слов «инновационная экономика» и ни одного «технологический уклад».

В федеральном законе «О промышленной политике в Российской Федерации» (2014 г.) [13] термин «технологический уклад» также не используется. Ниже в статье мы рассмотрим содержание понятия «технологический уклад» в трактовке экономистов-ученых: рассмотрим с целью понять: почему понятие «выпадо» из административно-правового употребления и закрепилось в научно-образовательной сфере? или точнее, почему попытка передать понятие из научно-образовательной сферы в административно-правовую сферу не увенчалась успехом?

В указанном выше законе (о промышленной политике [13]) в статье 3, в которой даются определения основных понятий, термин «инновации» не определяется (просто допущен), но по тексту закона термин «инновации» используется и в следующих смысловых вариациях:

освоение производства инновационной промышленной продукции;

поддержка научно-технической деятельности и инновационной деятельности при осуществлении промышленной политики;

стимулирования инновационной деятельности в хозяйственных обществах с государственным участием;

стимулирования спроса на инновационную продукцию;

предоставления финансовой поддержки организациям, осуществляющим инновационную деятельность при оказании инжиниринговых услуг.

Аналогичная картина с использованием термина «инновация» наблюдается и в другом документе – государственной программе Российской Федерации "Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности" (2014 года) [14]:

формирование и освоение новых рынков инновационной продукции;

опережающее создание инновационной инфраструктуры для развития новых отраслей;

формирование паритетных условий для вывода на рынок инновационной продукции;

удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров;

ориентированных на создание новых видов инновационной продукции (хотя здесь как «масло масляное», и тем не менее).

Заметим, что использование понятий «инновационная деятельность» и «инновационная продукция» соответствует понятиям, определенным в «Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998 - 2000 годы». Также заметим, что в Концепции термины «инновация» и «нововведение» отражают одно понятие. Слово, термин, понятие «нововведение» истинно русское слово, которое используется достаточно давно. В подтверждение сказанного приведем пример из русской классической литературы второй половины 19 столетия. Лев Толстой в романе «Анна Каренина» использует это слово при описании улучшения хозяйственных процессов: «Из разговора со стариком Левин узнал, что он был и не прочь от нововведений» [15, с.318].

Может показаться, что мы удалились слишком далеко от экономики, но мы остаемся в рамках предметной области институциональной экономики – вспомним классическое определение Т.Веблена: «Институты – это, по сути дела, распространенный образ мыслей в том, что касается отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций, и система жизни общества...» [16, с.201].

Использование государством исторически устоявшихся терминов и понятий при совершенствовании законодательной базы в целях реформирования ведет к более быстрому массовому пониманию людьми того, что собственно требуется властью. Соответственно, массовое понимание влечет за собой массовые действия, через которые и посредством которых общество меняется. Использование замысловатых терминов и понятий, конечно же, украшает слух и текст, создает ауру загадочности, но на месте загадочности, если она раскрыта и там пустота, порождается разочарование – чувство пассивное в личном плане, а в общественном плане – состояние общественной дезориентации.

Обратим внимание на понятие «промышленная политика», который долгое время не использовался в полной мере как правовой инструмент в административно-правовой практике и как лингвистический пропагандистский инструмент в рыночном риторическом дискурсе.

В 1990-е годы термин (понятие) «промышленная политика» использовался в нормативно - правовом обеспечении государственного управления как вторичное понятие - в указах Президента России (например, в контексте приватизации - [17]) или постановлениях Правительства России (например, в организационном контексте [18]).

В конце 1990-х годов появляется закон г. Москвы «О промышленной деятельности в городе Москве» [19]. Десятью годами позже появляется закон Санкт-Петербурга «Об основах промышленной политики Санкт-Петербурга» [20]. К слову скажете, в Челябинской области как в промышленном регионе закон о промышленной политике был принят в 2003 году [21].

На Федеральном уровне понятие «промышленная политика» закрепляется полноценно в правовой оборот (т.е. в законе) в 2014 году в Федеральном законе «О промышленной политике в Российской Федерации» [12]. В статье 3 дается определение понятия и в статье 4 указываются цели промышленной политики:

промышленная политика - комплекс правовых, экономических, организационных и иных мер, направленных на развитие промышленного потенциала Российской Федерации, обеспечение производства конкурентоспособной промышленной продукции;

целями промышленной политики являются: 1) формирование высокотехнологичной, конкурентоспособной промышленности, обеспечивающей переход экономики государства от экспортно-сырьевого типа развития к инновационному типу развития (и другие цели)[12].

Понятие «переход экономики к инновационному типу развития» ранее (в 2011 году) используется в Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [22] в вариантах: «переход экономики на инновационную социально ориентированную модель развития», «перевод к 2020 году экономики России на инновационный путь развития». Последний вариант понимания использовался двумя годами ранее (в 2009 году) в Стратегии национальной безопасности [4].

В Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [22] в параграфе 4 «Содействие инновационному развитию секторов экономики» используется устоявшееся в хозяйственной российской практике понятие «многоукладность». Еще в недалеком прошлом Россия была аграрной страной, и термин традиционно использовался и сейчас используется в основном для характеристики многоукладной сельской экономики.

Умозаключающее предложение указанного документа [22]: «Многоукладный характер российской

экономики, принципиально различающиеся технологический уровень и институциональные условия развития различных секторов экономики исключают возможность определения единой, универсальной для всех секторов модели инновационного развития» - является весьма примечательным. В умозаключении не отрицается и утверждается многообразие оснований (многоукладность) и последующее некоторое многообразии моделей инновационного развития.

В обзоре риторических и текстуальных подходов власти при поиске властью лучших слов для того, чтобы инновации в экономике сделать массовыми, мы вполне закономерно вышли на идею перформативности.

Перформатив – это речевые акты, равноценные поступкам[23].

Перформативность – в коммуникации «средство самопонимания и способ вызвать понимание и отношение со стороны других участников коммуникации. По отношению к тексту термин перформативность означает, что текст не столько говорит о чем-то, сколько показывает нечто, сопровождает говоримое его исполнением, подтверждая тем самым подлинность говоримого» [24].

В научный оборот понятия перформативного и констатирующего высказывания ввел Дж. Остин, чем уточнил логические представления о границе между осмысленными и бессмысленными высказываниями. Под первым он понимал высказывание, являющееся исполнением некоторого действия, под вторым – дескриптивное высказывание, способное быть истинным или ложным [25]. Ведь почему социальные институты существуют? Потому, что слово и дело едины – овлаченные на словах правила игры выполняются – интересы субъектов, подчинившихся правилам, удовлетворяются. Потому, что слово сказанное является делом, а не бессмысленным набором звуков и знаков, на которые можно не реагировать.

Представления, формализованные словом в социально-экономических проектах становятся руководством к действию при достаточном доверии со стороны многих желающих поучаствовать в этих проектах при условии, что будет соблюдаться определенный уровень перформативности. При формировании и реализации новых проектов и создании под проекты новых институтов (симбиоза формальных и неформальных правил) негативный опыт предыдущего обмана (расхождения слова и дела) у потенциального рядового участника и, последующего за ним недоверия к законодательным инициативам публичной риторике, напрочь «убивает» желание участвовать в новых инициативах, резко снижает интерес к содержанию инициатив и публичной риторике – так и хочется сказать: собака лает, ветер дует, караван идет – вот только куда идет? Да никуда не идет – все остается в рамках привычного. Экономика – явление массовое, и если люди массово не доверят слову, или, если полно и точно, то идеям, изложенным в программных документах, то ожидать массовых подвижек не придется.

В России после больших и массовых обманов 20 столетия (то мы за евразийское доминирование в первой мировой войне, то нам подавай мировую революцию, то коммунизм строим, то рыночную экономику), желающих читать и понимать важнейшие документы по развитию страны становится все меньше. И если, при массовом недоверии в целом к слову печатному и в риторике, еще и чужие (непривычные) непосредственные термины и понятия в основополагающих документах, то что тогда? Тогда в делах практических ничего не сдвинется.

К.Херман-Пилат, один из тех редких ученых, который обращается к перформативной роли экономической науки и, в частности, идеи перформативного смешения и статусной функции. Он применяет к эмпирическому исследованию перформативности на финансовых рынках [26]. В итоге Херман-Пилат предлагает нейролингвистический подход к перформативности, основанный на теории институтов Дж. Серла и его объяснении следования правилам как нейрофизиологической предрасположенности [26].

Дж. Серл, размышляя над конструированием социальной реальности, вводит понятие «институционального факта» - факта, зависящего от человеческого соглашения. Существование массовых институциональных фактов требует специальных человеческих институтов. Серл рассматривает особенности институциональных фактов и отмечает то, что «большинство из них, могут быть созданы явно перформативными высказываниями». «Один из способов создания институциональных фактов, когда института не существует, просто делать так как будто он существует» [27] - вот этим и занята наша власть и наука: агитацией за жизнь в обществе с инновационной экономикой.

О значении терминов и понятий при социальном конструировании реальности также определенно пишут П.Бергман и Т.Лукман [28]. Рассматривая истоки институционализации они констатируют, что «всякая человеческая деятельность подвергается хабиитуализации (т.е. опривычиванию)»; институционализация имеет место везде, где осуществляется взаимная типизация опривыченных действий деятелями разного рода. Иначе говоря, любая такая типизация есть институт; «благодаря разделению труда и инновациям будет открыта дорога для новых хабиитуализаций»; «...институциональному миру требуется легитимация, то есть способы его объяснения и оправдания»; «реальность социального мира приобретает свою массивность в процессе передачи ее новым поколениям» [28].

Рассмотрим более детально через призму принципа перформативности понятие технологического уклада. нас будут интересовать причины уменьшения веса понятия в нормативно-правовом обороте. Каковы особенности понятия, главное - его функциональность в объяснении взаимоотношений техники, технологий и человека.

Новая экономическая энциклопедия определяет технологический уклад (ТУ) (*technological society*) как группы сопряженных производств, связанных друг с другом однотипными технологическими цепями. В рамках каждого технологического уклада осуществляется замкнутый производственный цикл, включающий добычу и получение первичных ресурсов, все стадии их переработки и выпуск конечных продуктов [29, С.628]. Понятие и термин впервые были предложены в рамках теории научно-технического прогресса в 1986 году советскими экономистами Д. С. Львовым и С. Ю. Глазьевым [30]; в дальнейшем развитие данного теоретического направления получило в работах отечественных ученых Яковца Ю.В., Кузык Б.Н. и других.

Российскому понятию «технологический уклад» в западной экономической мысли соответствует наиболее близко понятие «технико-экономическая парадигма». Понятие введено в научный экономический понятийно-терминологический оборот Кр.Фримэн, развито и популяризировано К.Перес.

Фримэн и Перес в своих исследованиях обращаются к трудам И. Шумпетера, который внес значительный вклад в теорию инноваций, предпринимательства и экономического цикла. И. Шумпетер использует понятие экономического уклада в следую-

щем контексте: «экономический уклад (*Wirtschaftsturm*), в котором блага, нужные для нового производства, изымаются из своего привычного кругооборота в результате вмешательства новой покупательной способности...» [31, С.231]

По мнению Кристофера Фримэна, Иозеф Шумпетер, приняв во внимание теорию длинных циклов, больше чем любой другой экономист 20-го века пытался объяснить цикличность тем, что после спада и депрессии в экономике рост снова начинается с новой волной технических инноваций и организационных и социальных изменений [32, С.2].

Фримэн также подчеркивает роль Герхарда Менша (*Mensch*), который выделил основные нововведения, происходящие в десятилетия глубокой депрессии (некоторые фирмы не имеют никакой альтернативы, кроме как попробовать что-то совершенно новое) и псевдо-инновации (разработка существующих технологий и отраслей промышленности). [32, С.3].

Фримэн является сторонником идеи диффузии инноваций: понимает под этим процесс (период) роения основных инноваций, когда имитаторы (дословный перевод - ЮВ) начинают осознавать прибыльный потенциал нового продукта или процесса и начинают вкладывать значительные средства в эту технологию. Тем самым запущился мощный мультипликативный эффект, в свою очередь порождает дальнейшую волну индуцированных инноваций, технологических и прикладных инноваций [32, С.5]. В обзоре теории инноваций Фримэн делает заключение, что в связи с изменениями в инновациях в процессе диффузии и изменениями в социальной среде, современная теория диффузии соединилась с теориями с продуктового цикла и промышленного цикла 1930-х годов. [32, С.5].

Карлота Перес также отдает должное научному вкладу Иозефа Шумпетера: подчеркивает, что «в его фокусе был предприниматель, и его цель состояла в том, чтобы объяснить роль инноваций в экономическом росте и цикличности экономической системы» [33, С.3].

Кристофер Фримэн и Карлота Перес являются достаточно известными западными учеными-экономистами, в исследованиях которых объяснения экономической цикличности, внедрения и распространения инноваций осуществляются с выраженными социальной и социологической составляющими. Именно по этой причине мы вполне осмысленно их трактовки выбрали в качестве основы для сравнения видений того как должна осуществляться институционализация инновационного развития - какие должны использоваться инструменты, в том числе понятия как инструменты.

Карлота Перес разделяет понятия технологической революции и технико-экономической парадигмы. Она пишет, что «при первом приближении технологическая революция может быть определена как набор взаимосвязанных радикальных прорывов, образующих основную группировку взаимозависимых технологий; кластер кластеров или система систем» [33, С.8]. Технико-экономическая парадигма - это «способность трансформировать отрасли и виды деятельности; это лучшая практическая модель для наиболее эффективного использования новых технологий в рамках старых и новых отраслей промышленности» [33, С.9]. Технико-экономическая парадигма «управляет обширной реорганизацией и широко распространяет повышение производительности во всех отраслях экономики» [33, С.9].

В таблице 1 представлено описание технологических революций в видении К.Перес [33, С.12]. И если сейчас мы сравним это описание с описанием технологических укладов, представленных в совре-

менной экономической энциклопедии, то увидим достаточно близкое сходство.

В частности, например, описание второго технологического уклада выглядит следующим образом: ядро второго ТУ (1830-1880); изобретение парового двигателя, развитие железнодорожного транспорта, машино-и-пароходостроения, угольной, станкоинструментальной промышленности, черной металлургии. Ключевые факторы – паровой двигатель, станки. Аналогичное сходство прослеживается

и по другим технологическим укладам. [29, С.628-629].

Примерно ту же картину (в соответствие таблицы 1) дает академик Львов Д.С. при описании технологических укладов в своей книге «Экономика развития» в обзоре воспроизводственных аспектов технологической структуры экономики [34, С.397-408]. Львов не выделяет 6-ой технологический уклад: генную Инженерию и миникомпьютеризацию сферы бытовых услуг он оставляет в 5-ом ТУ [34, С.404].

Таблица 1 - Пять последовательных технологических революций с 1770 по 2000-е годы

Технологическая революция	Популярное название периода	Основная страна или страны	Большое событие начала революции	Год
ПЕРВАЯ	Промышленная революция	Британия	Мельница Аркрайта открывается в Cromford	1771
ВТОРАЯ	Эра пара и железных дорог	Британия (распространение на континент и США)	Испытание 'Rocket' парового двигателя для Ливерпуль -Манчестер	1829
ТРЕТЬЯ	Эра стали, электричества и прокатной инженерии	США и Германии в гонке за опережение Британии	Конвертер Bessemerсталь; завод в Питтсбурге, Пенсильвания	1875
ЧЕТВЕР-ТАЯ	Эра нефти, автомобилей и средств массового производства	США (с Германией на первый взгляд соперничают), затем распространяется в Европу	Первая модель -Т Форда завод в Детройте, штат Мичиган	1908
ПЯТАЯ	Эра информации и связи	США (распространение в Европе и Азии)	Микропроцессор Intel Санта-Клара, Калифорния	1971

Следует сказать, что при описании технологических укладов у разных российских авторов всегда имеются какие-то отличия, но в целом совпадает - в общем это описание того, что технически и технологически свершилось. В то же время (акцентируем ваше внимание), что в российском видении технологический уклад описывается как технологическая революция в видении Перес. Это, может быть, в какой-то степени объясняет, почему понятие и термин «технологический уклад» разработчики законов пытались в течение 20 лет безуспешно адаптировать в законодательно-правовом пространстве – содержание понятия статично и фиксирует прошлое; для развития требуется понятие с динамичным содержанием, нацеленным на будущее. Понятие и термин в течении многих лет обрели красочными характеристиками (признаками) и, тем не менее, постепенно выпали из сферы формально-институционального закрепления.

Проблема собственно не только в том, какой термин с каким понятием имеет большее право на доминирование в массовом сознании на данном этапе общественного развития; проблема состоит в том, что необходимо осуждать и договариваться о содержании понятия, помня о том, что пока в законе и учебной литературе уровня бакалавриата нет единого и четкого определения термина, то он отчасти лишается строгого смысла. Формальные институты потому и существуют, что несут в себе строгие смыслы, т.е. понятия содержательно по действиям к исполнению и при исполнении, и понятия содержательно по последствиями исполнения и/или неисполнения.

В настоящее время в России технико-экономическая парадигма (в видении Перес - практическая модель для наиболее эффективного использования новых технологий в рамках старых и новых отраслей промышленности) закреплена в законодательстве об инновациях и промышленной политике в Российской Федерации. Закреплена в

основном в законодательстве, подготовленном в последние годы, в условиях снижающихся темпов экономического роста, по существу в условиях ожидания рецессии.

Современное понятийное пространство институционализации инновационного развития будет не полным, если мы не рассмотрим понятие четвертой промышленной революции – понятие, ставшее весьма актуальным год назад и уже вызвавшее научные публикации, зафиксированные в российской электронной научной библиотеке. [35, 36, 37, 38].

Понятие актуализировал Президент Всемирного экономического форума в Давосе Клаус Мартин Шваб, который в своем докладе на форуме 20 января 2016 года и ранее в статье в журнале Foreign Affairs [39], обосновал условия, позволяющие говорить о приближении новой технологической эпохи, ее проявлениях и последствиях.

«В первой промышленной революции использование воды и силы пара механизировало производство. Вторая промышленная революция: при экономии на электроэнергии создается массовое производство. В третьей революции используются электроника и информационные технологии для автоматизации производства. Современная четвертая промышленная революция опирается на третью цифровую революцию, которая имеет свое начало с середины прошлого века. Она характеризуется слиянием технологий, размывает границы между физическими, цифровыми и биологическими сферами» [39].

Швабом дается важнейшая характеристика современного передового промышленного производства: слияние технологий, размывание границ между физическими, цифровыми и биологическими сферами. Характеристика резюмирует в представлении те впечатления, которые возникают при соприкосновении с лучшими образцами производства. В частности, например, ознакомление (экскурсия +

чтение документов + беседы с работниками) с производством труб большого диаметра в цехе «Высота 239» Челябинского трубопрокатного завода, подтверждает сказанное Швабом.

Предприятие больше похоже на развлекательный центр с его яркими цветовыми решениями, паркето, деревьями в больших горшках, белой спецодеждой персонала. Понятно, что дизайнерские решения по пространству и цвету, это не основное в цехе и около. Обеспечивать соответствие международным стандартам качества призваны самые лучшие технологии. Сварочное оборудование для цеха «Высота 239» было поставлено германской фирмой Uhrhan&Schwib, причем в оборудовании производителем были внесены изменения по рекомендации уральских специалистов. Сварочные головки станков для контроля качества швов оснащены аппаратурой лазерного слежения за свариваемой поверхностью, а сама сварка осуществляется на «выход» из трубы. Производство труб удовлетворяет не только насущные, но и далеко идущие перспективные требования рынка. Цех имеет компьютеризированную систему управления.

Краткое ознакомление с технологиями производства труб и технологиями управления персоналом цеха позволяет сделать выводы:

о слиянии технологий присущих второму, третьему и четвертому технологическим укладам;

успешно реализуемые технологии более высоких порядков позволяют достичь лучших результатов в технологиях более низкого порядка;

технологическая «чистота» в физических процессах при работе с предметом труда достигается как за счет более совершенных систем и технологий контроля работы техники, так и за счет более совершенных систем и технологий контроля персонала;

технологии традиционного промышленного дизайна и технологии эстетизации формируют иную среду жизни человека на работе.

Эти выводы несколько не согласуются со сложившимся мнением, что более высокие технологические уклады циклически вытесняют более низкие технологические уклады. В теории технологических укладов экономические циклы объясняются неравномерным развитием техники. Вопрос о том, насколько подобные объяснения полноценно корректны (обоснованы), ставился еще в 1980-е годы [40, С.63] - «материальная основа для экономического цикла любого рода не есть еще сам экономический цикл» [40, С.63]. На примере цеха «Высота 239» Челябинского трубопрокатного завода мы видим взаимное дополнение и слияние техники, технологий и человека и в результате синергетический эффект; и пресловутая общеизвестная синусоида циклов вызывает желание проверки ее применительно к современным условиям в плане техники и экономики.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 28 апреля 1995 г. N 439 "О Программе Правительства Российской Федерации "Реформы и развитие российской экономики в 1995 - 1997 годах".
2. Постановление Правительства РФ от 24 июля 1998 г. N 832" О Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998 - 2000 годы".
3. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года (утв. Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике) (протокол от 15 февраля 2006 г. N 1).
4. Указ Президента РФ от 12 мая 2009 г. N 537 "О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года".
5. Закон г. Москвы от 5 мая 2010 г. N 17 "О Генеральном плане города Москвы".
6. Постановление Правительства РФ от 14 ноября 2002 г. N 825 "О внесении изменений и дополнений в федеральную целевую научно-техническую программу "Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники" на 2002-2006 годы".
7. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2013 год и плановый период 2014-2015 годов (разработан Минэкономразвития РФ).

И еще. Не смотря на освоение передовых технологий и нахождение в авангарде в лучах славы, финансовое положение Челябинского трубопрокатного завода является далеко не лучшим, о чем свидетельствует официальная финансовая отчетность (имеется в свободном доступе на сайте завода). Также руководство завода и собственники несколько лет назад обращались в Правительство Российской Федерации за помощью из-за проблем в текущих финансах. Сложившее финансовое положение дел на заводе не соответствует общепринятой теории, согласно которой передовики-инноваторы получают максимальные прибыли, а тем, кто идет за ними, достаются остатки.

Рассуждения Шваба, в общем-то, являются априорными и, тем не менее, он высказывает еще одну мысль, важную для темы исследования проблем институционализации инновационного развития. Шваб констатирует, «что существующие системы государственной политики и принятия решений развивались параллельно второй промышленной революции, когда лица, принимающие решения имели достаточно времени для изучения конкретной проблемы и разрабатывали необходимые ответы или соответствующую нормативную базу». Сейчас все процессы ускорились, «регулирующие органы должны постоянно адаптироваться к меняющимся условиям. Для этого, правительства и регулирующие органы должны будут тесно сотрудничать с бизнесом и гражданским обществом»[39]. Для нас высказывание важно в плане понимания современных условий и обстоятельств формирования новых социальных институтов: применительно к России нам видится возрастание значения аналитических организаций, работающих по заказу Администрации Президента и дающих аналитический продукт «как есть».

И в заключение. Институционализация инновационного развития как процесс создания новых и преобразования имеющихся институтов внедрения передовых технологий развития промышленного потенциала Российской Федерации, обеспечения производства конкурентоспособной промышленной продукции, не является простым и однозначным. Формирование нормативно-правовой базы (инструментально работающей) дающей общественно значимый запланированный результат) как основы формальных институтов может быть более эффективной при использовании устоявшейся терминологической и понятийной базы. В этом случае и условия возрастает значение теории, призванной адекватно отражать общественные трансформации: отдельные теории, безусловно, должны получить дальнейшее развитие, в том числе теория технологических укладов. При использовании зарубежной теории и практики неотъемлемой задачей остается анализ условий, которые способствовали и породили эту теорию и практику.

8. Распоряжение Правительства РФ от 1 ноября 2013 г. N 2036-р "Об утверждении Стратегии развития отрасли информационных технологий в РФ на 2014-2020 гг. и на перспективу до 2025 г".
9. Распоряжение Правительства РФ от 6 октября 2011 г. N 1757-р "О Стратегии социально-экономического развития Уральского федерального округа на период до 2020 г".
10. Распоряжение Правительства РФ от 5 июля 2010 г. N 1120-р "О Стратегии социально-экономического развития Сибири до 2020 г".
11. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 316 "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Экономическое развитие и инновационная экономика".
12. Компакт-диск ГАРАНТ аэро - Гарант Студент. Версия от 24 июля 2014.
13. Федеральный закон от 31 декабря 2014 г. N 488-ФЗ "О промышленной политике в Российской Федерации" (с изм. ... 3 июля 2016 г.) // URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/70833138/paragraph/1:1> (дата обращения 01.12.2016).
14. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 328 "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности".
15. Толстой Л.Н. Анна Каренина: Роман в 8-ми ч./ Вступ. Статья Э. Бабаева; Худож. О. Верейский. - М.: Худож. лит., 1985. - 766 с.
16. Веблен Т. Теория праздного класса: Пер. с англ. / Вступ. статья С.Г. Сорокиной. Общая ред. В.В. Мотылева. - М.: Прогресс, 1984.-367 с.
17. Указ Президента РФ от 16 ноября 1992 г. N 1392 "О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий".
18. Постановление Совета Министров - Правительства РФ от 9 сентября 1993 г. N 898 "О Совете по промышленной политике при Совете Министров - Правительстве Российской Федерации" (утратил силу).
19. Закон г. Москвы от 16 июня 1999 г. N 21 "О промышленной деятельности в городе Москве".
20. Закон Санкт-Петербурга от 8 июня 2009 г. N 221-47 "Об основах промышленной политики Санкт-Петербурга" (Принят Законодательным Собранием Санкт-Петербурга 13 мая 2009 года).
21. Закон Челябинской области от 27 ноября 2003 г. N 197-ЗО "О промышленной политике в Челябинской области" // ГАРАНТ Платформа ЭКСПЕРТ. Версия от 4 сентября 2008 г.
22. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 г. N 2227-р).
23. Перформатив. Лингвистический энциклопедический словарь. Главный редактор В. Н. Ярцева. Москва. Научно-редакционный совет издательства «Советская энциклопедия». Институт Языкознания АН СССР. - 1990. // URL: <http://tapemark.narod.ru/les/index.html>. Дата обращения: 24.12.2016.
24. Грязнова Ю.В. Анализ перформативного текста (П. Фейерабенд. «Против методологического принуждения») // URL: http://siblibio.com/biblio/archive/grjasnova_analis/ /Дата обращения: 24.12.2016.
25. Остин (Austin) Джон. /Электронная библиотека Института философии РАН «Новая философская энциклопедия» // URL: <http://iphlib.ru/greenstone3/library/collection/newphilenc/document/HASH01fe0f10925aa0b1a12b1bfd?p=.seTextQuery> Дата обращения: 24.12.2016.
26. Модели реальных деловых циклов: прошлое, настоящее и будущее [Текст] / К. Херман-Тилат ; пер. с англ. А. Маркова // Вопросы экономики. - 2011. - N 2. - С. 50-74.
27. Джон Р. Серл. Конструирование социальной реальности. 1995. /Джон Р. Серл. Searle, J. (1995). The Construction of Social Reality. New York, Free Press. О Джоне Р. Серле - <http://www.philosophy.ohio-state.edu/searle.html>. О книге "Конструирование социальной реальности" - <http://www.amazon.com/exec/obidos/change-style/ASIN/0029280451/002-8519181-4229456>. © 1999 Романова А., реферативный перевод с английского // URL: <http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s00/z0000905/st000.shtml> Дата обращения: 24.12.2016
28. Бергман П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. 1965. Трактат по социологии знания. Московский философский фонд «Academia-Центр», «МЕДИУМ» Москва 1995. // URL: <http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s00/z0000891/st000.shtml> Дата обращения: 24.12.2016
29. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. 3-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2008. - VI, 826 с.
30. Львов Д. С., Глазьев С. Ю. Теоретические и прикладные аспекты управления НТП // Экономика и математические методы : журнал. - М., 1986. № 5. С. 793-804.
31. Шумпетер И. А. Теория экономического развития. Воспроизведено по изданию: Шумпетер И. А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982 /Перевод В.С.Автономова и т.д. - М.: Директмедиа Паблицинг - 2008. - 355 с.
32. Professor Christopher Freeman. Innovation and long cycles of economic development (англ.). State University of Campinas (1982). International seminar on innovation and development at the industrial sector. // URL: http://www.enterasolutions.com/media/docs/2013/02/Jose_Cassiolato_2.pdf Дата обращения: 26.12.2016.
33. Carlota Perez. Technological revolutions and techno-economic paradigms.: in Working Papers In Technology Governance and Economic Dynamics, Working Paper No.20, Tallin: Norway and Tallinn University of Technology, Tallinn 2009.// URL: <http://technologygovernance.eu/files/main/2009070708552121.pdf> Дата обращения: 26.12.2016.
34. Львов Д.С. Экономика развития. / Д.С. Львов - М.: «Экзамен», 2002, - 512 с.
35. Худягуллова А.Р., Абсалямова С.Р. Четвертая промышленная революция и ее социально-экономические последствия. //Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2016. № 2. С. 59-63// URL: <http://elibrary.ru/download/30328500.pdf> Дата обращения: 04.01.2017.
36. Середкина Е.В., Кошелева Н.А., Гайворонский М.Б. Четвертая промышленная революция, интернет вещей и ответственные инновации //Евразийский союз ученых. 2016. № 2-4 (23). С. 134-137. // URL: <http://elibrary.ru/download/57201058.pdf> Дата обращения: 04.01.2017.
37. Зайцев Д.А., Зорицкая И., Зайцева Н.С. Россия в преддверии четвертой промышленной революции. // Иннов: электронный научный журнал. 2016. № 1 (26). С.3 // URL: <http://elibrary.ru/download/62231423.pdf> Дата обращения: 04.01.2017.
38. Абсалямова С., Абсалямов Т. Четвертая промышленная революция: трансформация содержания труда и трудовых отношений// Наука и Мир. 2016. Т. 2. № 2 (30). С. 23-24. // URL: <http://elibrary.ru/download/64922311.pdf> Дата обращения: 04.01.2017

39. Klaus Schwab The Fourth Industrial Revolution // Foreign Affairs от 12.12.2015 URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/2015-12-12/fourth-industrial-revolution> Дата обращения: 07.01.2017.
40. Меньшиков С.М., Клименко Л.А. Длинные волны в экономике. Когда общество меняет кожу. - М.: Международ. Отношения, 1989. - 272 с.

References

1. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 28 aprelya 1995 g. N 439 "O Programme Pravitel'stva Rossijskoj Federacii "Reformy i razvitie Rossijskoj ehkonomiki v 1995 - 1997 godah".
2. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 24 iyulya 1998 g. N 832 "O Konceptcii innovacionnoj politiki Rossijskoj Federacii na 1998 - 2000 gody".
3. Strategiya razvitiya nauki i innovacij v Rossijskoj Federacii na period do 2015 goda (utv. Mezhdedomstvennoj komissiej po nauchno-innovacionnoj politike) (protokol ot 15 fevralya 2006 g. N 1).
4. Ukaz Prezidenta RF ot 12 maya 2009 g. N 537 "O Strategii nacional'noj bezopasnosti Rossijskoj Federacii do 2020 goda".
5. Zakon g. Moskvy ot 5 maya 2010 g. N 17 "O General'nom plane goroda Moskvy".
6. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 14 noyabrya 2002 g. N 825 "O vnesenii izmenenij i dopolnenij v federal'nyu celevuyu nauchno-tekhnicheskuyu programmu "Issledovaniya i razrabotki po prioritetnym napravleniyam razvitiya nauki i tekhniki" na 2002-2006 gody".
7. Prognoz social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii na 2013 god i planovyj period 2014-2015 godov (razrabotan Minedkonomrazvitiya RF).
8. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 1 noyabrya 2013 g. N 2036-r "Ob utverzhenii Strategii razvitiya obrasni informacionnyh tekhnologij v RF na 2014-2020 gg. i na perspektivu do 2025 g".
9. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 6 oktyabrya 2011 g. N 1757-r "O Strategii social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Ural'skogo federal'nogo okruga na period do 2020 g".
10. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 5 iyulya 2010 g. N 1120-r "O Strategii social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Sibiri do 2020 g".
11. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 15 aprelya 2014 g. N 316 "Ob utverzhenii gosudarstvennoj programmy Rossijskoj Federacii "EHkonomicheskoe razvitie i innovacionnaya ehkonomika".
12. Kompakt-disk GARANT ehro - Garant Student. Versiya ot 24 iyulya 2014.
13. Federal'nyj zakon ot 31 dekabrya 2014 g. N 488-FZ "O promyshlennoj politike v Rossijskoj Federacii" (s izm. ... 3 iyulya 2016 g.) // URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/70833138/paragraph/1:1> (data obrashcheniya 01.12.2016).
14. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 15 aprelya 2014 g. N 328 "Ob utverzhenii gosudarstvennoj programmy Rossijskoj Federacii "Razvitie promyshlennosti i povyshenie ee konkurentosposobnosti".
15. Tolstoj L.N. Anna Karenina: Roman v 8-mi ch. / Vstup. Stat'ya E.H. Babaeva; Hudozh. O. Verejskij. - M.: Hudozh. lit., 1985. - 766 s.
16. Veblen T. Teoriya prazdnogo klassa: Per. s angl. / Vstup. stat'ya. S.G. Sorokin. Obshchaya. red. V.V. Motyleva. - M.: Progress, 1964. - 367 s.
17. Ukaz Prezidenta RF ot 16 noyabrya 1992 g. N 1392 "O merah po realizacii promyshlennoj politiki pri privatizacii gosudarstvennyh predpriyatij".
18. Postanovlenie Soveta Ministrov - Pravitel'stva RF ot 9 sentyabrya 1993 g. N 898 "O Sovete po promyshlennoj politike pri Sovete Ministrov - Pravitel'stve Rossijskoj Federacii" (utrutilo silu).
19. Zakon g. Moskvy ot 16 iyunya 1999 g. N 21 "O promyshlennoj deyatel'nosti v gorode Moskve".
20. Zakon Sankt-Peterburga ot 8 iyunya 2009 g. N 221-47 "Ob osnovah promyshlennoj politiki Sankt-Peterburga" (Prinyat Zakonodatel'nym Sobraniem Sankt-Peterburga 13 maya 2009 goda).
21. Zakon CHelyabinskoy oblasti ot 27 noyabrya 2003 g. N 197-ZO "O promyshlennoj politike v CHelyabinskoy oblasti" // GARANT Platforma EHKSPERT. Versiya ot 4 sentyabrya 2008 g.
22. Strategiya innovacionnogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda (utv. rasporyazheniem Pravitel'stva RF ot 08.12.2011 g. N 2227-r).
23. Performativ. Lingvisticheskij ehnciklopedicheskij slovar'. Glavnyj redaktor V. N. YArceva. Moskva. Nauchno-redakcionnyj sovet izdatel'stva «Sovetskaya ehnciklopediya». Institut YAzykoznanija AN SSSR. - 1990. // URL: <http://tapemark.narod.ru/les/index.html>. Data obrashcheniya: 24.12.2016.
24. Gryaznova YU.B. Analiz performativnogo teksta (P. Fejerabend. «Protiv metodologicheskogo prizuheniya») // URL: http://sbiblio.com/biblio/archive/grjasnova_analis/ Data obrashcheniya: 24.12.2016.
25. Ostlin (Austin) Dzhon. /EHlektronnaya biblioteka Instituta filosofii RAN «Novaya filosofskaya ehnciklopediya» // URL: <http://phlib.ru/greenstone3/library/collection/newphilenc/document/HASH01fe0f10925aa0b1a12b1bfd?p.s=TextQuery> Data obrashcheniya: 24.12.2016.
26. Modeli real'nyh delovyh ciklov: proshloe, nastoyashchee i budushchee [Tekst] / K. Herman-Pilat ; per. s angl. A. Markova // Voprosy ehkonomiki. - 2011. - N 2. - S. 50-74.
27. Dzhon R. Serl. Konstruirovaniye social'noj real'nosti. 1995. /Dzhon R. Serl. Searle, J. (1995). The Construction of Social Reality. New York, Free Press. O Dzhone R. Serle - <http://www.philosophy.ohio-state.edu/searle.html>. O knige "Konstruirovaniye social'noj real'nosti" // <http://www.amazon.com/exec/obidos/change-style/ASIN/0029280451/002-8519181-4229456>. © 1999 Romanova A., referativnyj perevod s anglijskogo // URL: <http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s00/z0000905/st000.shtml> Data obrashcheniya: 24.12.2016
28. Bergman P., Lukman T. Social'noe konstruirovaniye real'nosti. 1965. Traktat po sociologii znaniya. Moskovskij filosofskij fond «Academia-Centrum» «MEDIUM» Moskva 1995. // URL: <http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s00/z0000891/st000.shtml> Data obrashcheniya: 24.12.2016
29. Rumyancheva E.E. Novaya ehkonomicheskaya ehnciklopediya. 3-e izd. - M.: INFRA-M, 2008. - VI, 826 s.
30. L'vov D. S., Glaz'ev S. YU. Teoreticheskie i prikladnye aspekty upravleniya NTP // EHkonomika i matematicheskie metody : zhurnal. - M., 1986. № 5. S. 793-804.

31. Schumpeter J. A. Teoriya ehkonomicheskogo razvitiya. Vospitizvedeno po izdaniyu: SHumpeter J. A. Teoriya ehkonomicheskogo razvitiya. M.: Progress, 1982 /Perevod V.S.Avtonomova I t.d. – M.: Direktmedia Pabliishing – 2008. – 355 s.
32. Professor Christopher Freeman. Innovation and long cycles of economic development (angl.). State University of Campinas (1982). International seminar on Innovation and development at the Industrial sector. // URL: http://www.enterrasolutions.com/media/docs/2013/02/Jose_Cassiolato_2.pdf Data obrashcheniya: 26.12.2016.
33. Carlota Perez. Technological revolutions and techno-economic paradigms.: In Working Papers In Technology Governance and Economic Dynamics, Working Paper No.20, Tallin: Norway and Tallinn University of Technology, Tallinn 2009.// URL: <http://technologygovernance.eu/files/main/2009070708552121.pdf> Data obrashcheniya: 26.12.2016.
34. L'vov D.S. EHkonomika razvitiya. / D.S. L'vov – M.: «EHkzamen», 2002. – 512 s.
35. Husnullova A.R., Absalyamova S.G. CHetvertaya promyshlennaya revolyuciya I ee social'no-ehkonomicheskie posledstviya. //Fundamental'nye I prikladnye issledovaniya kooperativnogo sektora ehkonomiki. 2016. № 2. S. 59-63// URL: <http://elibrary.ru/download/30328500.pdf> Dataobrashcheniya: 04.01.2017.
36. Seredkina E.V., Kosheleva N.A., Gajvoronskij M.B. CHetvertaya promyshlennaya revolyuciya, Internet veshchej I otvetstvennye innovacii //Evrazijskij sojuz uchenyh. 2016. № 2-4. (23). S. 134-137. // URL: <http://elibrary.ru/download/57201058.pdf>Dataobrashcheniya: 04.01.2017.
37. Zajcev D.A., Zbrichaya I., Zajceva N.S. Rossiya v preddverii chetvertoj promyshlennoj revolyucii. // Innov: ehlektronnyj nauchnyj zhurnal. 2016. № 1 (26). S.3 // URL: <http://elibrary.ru/download/62231423.pdf> Data obrashcheniya: 04.01.2017.
38. Absalyamova S., Absalyamov T. CHetvertaya promyshlennaya revolyuciya: transformaciya soderzhanija truda I trudovyh otnoshenij// Nauka I Mir. 2016. T. 2. № 2 (30). S. 23-24. // URL: <http://elibrary.ru/download/84922311.pdf> Data obrashcheniya: 04.01.2017
39. Klaus Schwab The Fourth Industrial Revolution // Foreign Affairs ot 12.12.2015 URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/2015-12-12/fourth-industrial-revolution> Data obrashcheniya: 07.01.2017.
40. Men'shikov S.M., Klimentko L.A. Dlinnye volny v ehkonomike. Kogda obshchestvo menyaet kozhu. - M.: Mezhdunar. Otnosheniya, 1989. – 272 s.

Содержание

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ СТУДЕНТОВ СРЕДСТВАМИ МАТЕМАТИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН	3
Алябьева Е.В., Ильина М.А., Коханенко Д.В., Копылова Н.Т.	
РОЛЬ КОРПОРАТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ В РАЗВИТИИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ	7
Белокопытова Н.Г., Елькина И.С., Рожкова Е.А.	
ВОЗМОЖНОСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ПРИ СОЗДАНИИ РЕКЛАМНЫХ СООБЩЕНИЙ	11
Белокопытова Н.Г., Дмитриева А.О., Елькина И.С.	
СОЦИАЛЬНО-КОММУНИКАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА: ХАРАКТЕРИСТИКА, МЕСТО И ЗНАЧЕНИЕ В ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОРОДА	14
Бикмухаметов Ф.Х.	
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ	17
Бисултанов А.А.	
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ ПИТАНИЯ: СОВМЕСТНОЕ УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ	22
Бунakov О.А., Эйдельман Б.М., Фахрутдинова Л.Р.	
КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА	24
Вишницкая О.В.	
ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НЕФТЕГАЗОВОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ ТЮМЕНСКОГО РЕГИОНА	29
Головина Л.А., Назмутдинова Е.В., Царев Д.Ф.	
ТЕОРИЯ «ЦЕНТР-ПЕРИФЕРИЯ» КАК ОСНОВА ОЦЕНКИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ТЕРРИТОРИИ	32
Гриненко С.В.	
АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К СНИЖЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ИЗДЕЖЕК ФИРМЫ	41
Десятниченко Д.Ю., Десятниченко Ф.Ю.	
РЫНОК ТОВАРОВ ВОЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В НАЧАЛЕ XX ВЕКА	45
Дьячкова Т.В.	
КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	49
Евтушенко Д.В., Бутенко Е.А.	
К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ ЦИКЛИЧНОСТИ МИРОВОГО РАЗВИТИЯ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ	52
Журавлева Т.А., Яцшикова Т.Н., Павлов К.В., Вобков А.С.	
ОЦЕНКА НАЛОГОВОГО ПОРТФЕЛЯ НА ОСНОВЕ СТОИМОСТИ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	57
Измайлова М.А.	
О ПОДХОДАХ ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИЕРАРХИЧЕСКИХ СТРУКТУР В СИСТЕМЕ КОНТРОЛЛИНГА	60
Коваленко А.П., Москвитин Г.И., Тараскин М.М.	
МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНЕ	64
Котенкова С.Н., Дюсметова С.Р.	
РОССИЙСКИЙ РЫНОК СТРУКТУРИРОВАННЫХ ПРОДУКТОВ	68
Кузьмина О.Ю., Шаврина А.П.	
ПОВЫШЕНИЕ РЕСУРСО- И ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ ГОРОДА В РАМКАХ КОНЦЕПЦИИ «УМНЫЙ» ГОРОД	75
Мавлютов Р.Р., Цой П.А., Коляда П.В.	
ЭФФЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ТАКАФУЛА В РОССИИ	79
Магомедова М.М.	
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ РОССИИ	84
Майсс Н.А., Майсс А.А.	
УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ ДВИЖЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО	87
Макарова Л.М., Горбункова А.О.	
ПОВЫШЕНИЕ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ – ПУТЬ К СБАЛАНСИРОВАННОСТИ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РФ	94
Малис Н.И., Арцханова М.М.	
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ	98
Николаев А.С.	
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА, ВЫРАЖЕННАЯ ЧЕРЕЗ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ РФ	102
Новикова А.И., Митюшина И.Л.	
СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	107
Нурян О.А.	
ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСУРСА РАБОТОСПОСОБНОСТИ КОНСТРУКЦИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ ПРИ ПОМОЩИ ПАРАМЕТРИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ ПОЛЗУЧЕСТИ	110
Прижукова Е.Л., Прижуков Ф.Ф.	
ИЗМЕРЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОВОДИМОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ	115
Равоев М.Н.	

УЧЕТ СТРУКТУРНОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ПРИ МОДЕЛИРОВАНИИ ПРОДУКТОВОЙ ПОЛИТИКИ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ Разумов И.А.	120
РАЗВИТИЕ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ ПУТЕМ ПРЕОДОЛЕНИЯ СИНДРОМА «ДЕФИЦИТНОЙ ЭКОНОМИКИ» Селиванов В.В.	123
РАЗВИТИЕ РОССИИ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ Семова Н.Г.	128
ГЕНЕЗИС ПРОДВИНУТОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В РАМКАХ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ Соколов А.Ю., Шайхутдинова К.Р.	136
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Трейман М.Г.	145
АНАЛИЗ ПРОБЛЕМНОГО ПОЛЯ ОАО «ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ» В КОНТЕКСТЕ УПРАВЛЕНИЯ НЕПРОФИЛЬНЫМИ АКТИВАМИ КРУПНОГО ТРАНСПОРТНОГО ХОЛДИНГА Туников И.В.	150
ЭКОНОМИКА ИНФОРМАЦИОННОГО ШУМА: ИСТОКИ ФОРМИРОВАНИЯ Уткина Н.А.	160
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА Фахриева А.А.	164
ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОЦЕНКИ ДИНАМИКИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА Хасаншин И.А., Матвеев И.В.	167
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АГРАРНОГО СЕКТОРА ВЫСОКОРАЗВИТЫХ СТРАН Черданцев В.П.	172
ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ В ПРАКТИКЕ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК Черданцев В.П.	175
ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МЕДНОГО ПРОИЗВОДСТВА: МИРОВОЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ Шайбакова Л.Ф., Мьларщикова Е.А.	180
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДОШКОЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ Шайдуллина В.К.	186
ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ: ТЕОРИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНО-НОРМАТИВНОЙ БАЗЫ Южаков В.А.	189

Contents

THE FORMATION OF FINANCIAL LITERACY OF STUDENTS BY MEANS OF MATHEMATICAL DISCIPLINES Alyab'eva E.V., Il'ina M.A., Kohanenko D.V., Kopylova N.T.	3
THE ROLE OF CORPORATE EVENTS IN THE DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL CULTURE Belokopytova N.G., El'kina I.S., Rozhkova E.A.	7
THE POSSIBILITIES AND USES OF MARKETING RESEARCH WHEN CREATING ADVERTISING MESSAGES Belokopytova N.G., Dmitrieva A.O., El'kina I.S.	11
SOCIAL INFRASTRUCTURE: CHARACTERISTICS, PLACE AND IMPORTANCE IN THE LIFE OF THE CITY Bil'muhametov I.H.	14
TOPICAL ISSUES OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF SMALL AND AVERAGE BUSINESS IN RUSSIA Bl'sultanova A.A.	17
MODERN TRENDS IN THE TOURISM INDUSTRY SUPPLY: A JOINT SUSTAINABLE DEVELOPMENT Bunakov O.A., EHjdel'man B.M., Fahrutdinova L.R.	22
CLASSIFICATION OF FACTORS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION Vishnickaya O.V.	24
PROBLEMS OF ENSURING THE COMPETITIVENESS OF OIL AND GAS ENGINEERING OF THE TYUMEN REGION Gelov'nina L.A., Nazmutdinova E.V., Caryov D.O.	29
THE THEORY OF "CENTER-PERIPHERY" AS THE BASIS FOR THE ASSESSMENT OF HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT OF THE TERRITORIES Grinenko S.V.	32
ANALYSIS OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE REDUCTION OF THE PRODUCTION COSTS OF THE FIRM Desyatnichenko D.YU., Desyatnichenko O.YU.	41
THE MARKET OF MILITARY GOODS IN THE EARLY TWENTIETH CENTURY Dianova T.V.	45
CLASSIFICATION OF RISKS AND THE BASIC DIRECTIONS OF DECREASE OF RISKS OF INVESTMENT PROJECTS IN CONSTRUCTION Eyt'shenko D.V., Butenko E.A.	49
TO THE QUESTION ABOUT THE IMPACT OF THE CYCLICAL NATURE OF WORLD DEVELOPMENT ON THE RUSSIAN ECONOMY ZHuravieva T.A., Yamshchikova T.N., Pavlov K.V., Bobkov A.S.	52
ASSESSMENT: PORTFOLIO BASED ON THE COST OF SOURCES OF FINANCING OF THE ENTERPRISE Izma'lova M.A.	57
ON APPROACHES FOR DETERMINING THE PARAMETERS OF THE HIERARCHICAL STRUCTURES IN THE SYSTEM CONTROLLING Kovalenko A.P., Moskvitin G.I., Taraskin M.M.	60
MECHANISMS OF STATE REGULATION AND CONTROL OF THE QUALITY OF LIFE IN THE REGION Kotenkova S.N., Dyusmetova S.R.	64
RUSSIAN MARKET OF STRUCTURED PRODUCTS Kuz'mina O.YU., SHavrina A.P.	68
THE INCREASE OF RESOURCE AND ENERGY SAVING IN HOUSING AND UTILITIES SECTOR AND INDUSTRIAL INFRASTRUCTURE OF THE CITY WITHIN THE CONCEPT OF THE SMART CITY Mavlyutov R.R., Sof P.A., Kolyada P.V.	75
THE EFFECTS OF THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF TAKAFUL IN RUSSIA Magomadova M.M.	79
IMPROVING STATE MANAGEMENT OF FISHERIES SECTOR Maj'ss N.A., Maj'ss A.A.	84
ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROCESSES OF MOVEMENT AND USE OF NON-CURRENT ASSETS IN ACCORDANCE WITH IFRS Makarova L.M., Gorbunkova A.O.	87
THE INCREASE OF TAX REVENUES OF REGIONAL BUDGETS – THE PATH TO A BALANCED BUDGET SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION Malls N.I., Arckhanova M.M.	94
IMPROVEMENT OF ACTIVITIES OF CUSTOMS BODIES OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE SYSTEM OF RISK MANAGEMENT Nikolaev A.S.	98
THE ECONOMIC ESSENCE OF CAPITAL ADEQUACY, EXPRESSED THROUGH THE LAWS OF FUNCTIONING OF ECONOMIC ENTITIES OF THE RUSSIAN FEDERATION Novikova A.I., Mityushina I.L.	102
THE NATURE OF THE FINANCIAL CAPACITY OF THE ENTITY Nunyan O.A.	107
THE DEFINITION OF RESOURCE EFFICIENCY OF CONSTRUCTION MATERIALS USING PARAMETRIC THEORY OF CREEP Prizhukova E.L., Prizhukov N.F.	110
MEASUREMENT OF ECONOMIC GROWTH AND THE EFFICIENCY OF ECONOMIC POLICY Raydev M.N.	115
ACCOUNTING FOR THE STRUCTURAL UNCERTAINTIES IN THE MODELING OF PRODUCT POLICY, SCIENTIFIC-PRODUCTION ASSOCIATIONS Razumov I.A.	120
THE DEVELOPMENT OF TOURIST AND RECREATIONAL SPHERE OF THE REPUBLIC OF CRIMEA BY OVERCOMING THE SYNDROME OF "SHORTAGE ECONOMY" Sellvanov V.V.	123

THE DEVELOPMENT OF RUSSIA IN THE CONTEXT OF THE MODERN WORLD ECONOMY Semova M.G.	128
GENESIS ADVANCED BUDGETING WITHIN MANAGEMENT ACCOUNTING: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS Sokolov A.YU., Shajhutdinova K.R.	136
ECONOMIC ASPECTS OF BANKRUPTCY OF ENTERPRISES AND ORGANIZATIONS IN THE RUSSIAN FEDERATION Trejman M.G.	145
ANALYSIS OF THE PROBLEM FIELD OF JSC "RAILWAY TRADING COMPANY" IN THE CONTEXT OF THE MANAGEMENT OF NON-CORE ASSETS A LARGE TRANSPORT HOLDING Tunikov I.V.	150
ECONOMY OF NOISE: SOURCES OF FORMATION Utkina N.A.	160
MODERN TECHNOLOGIES OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN THE HOSPITALITY INDUSTRY Fahrieva A.A.	164
FORMATION OF METHODOLOGICAL TOOLS OF AN ASSESSMENT OF DYNAMICS OF INNOVATIVE ACTIVITY OF SUBJECTS OF ECONOMIC ACTIVITIES IN THE REGION Hasanshin I.A., Matveev I.V.	167
INVESTMENT ACTIVITY OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF DEVELOPED COUNTRIES Cherdancev V.P.	172
EVOLUTIONARY PROCESS OF THE DEVELOPMENT OF INSTITUTIONAL THEORY IN THE PRACTICE OF REGIONAL AGRICULTURE Cherdancev V.P.	175
TENDENCIES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF COPPER PRODUCTION: WORLD AND RUSSIAN EXPERIENCE Shajbakova L.F., Mylarshchikova E.A.	180
ACTUAL PROBLEMS OF LEGAL REGULATION OF THE ACTIVITIES OF PRESCHOOL INSTITUTIONS Shajdullina V.K.	186
INSTITUTIONALIZATION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RUSSIA: THE THEORY OF TECHNOLOGICAL STRUCTURES AND PROBLEMS OF FORMATION OF LEGAL-NORMATIVE BASE Yuzhakov V.A.	189

Положение о рецензировании научных статей в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии»

1. Настоящий порядок рецензирования направлен на обеспечение высокого качества научных материалов, публикуемых в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии». Редакционная политика нацелена на публикацию статей отличающихся научной новизной, актуальностью, практической значимостью.
2. Все рукописи статей, направляемые авторами в журнал для опубликования, подлежат научному рецензированию. Статьи направляются главным редактором по профилю научного исследования на рецензию одному из членов редакционного совета или независимому эксперту по рекомендации члена редакционного совета.
3. К рецензированию не привлекаются специалисты, работающие в том же научно-исследовательском учреждении или высшем учебном заведении, где выполнена работа.
4. Рецензенты уведомляются о том, что присланные им рукописи являются объектом авторского права.
5. Рецензирование проводится конфиденциально. Автору рецензируемой работы предоставляется возможность ознакомиться с текстом рецензии.
6. Рецензент в течение 7 дней делает заключение о возможности публикации статьи.
7. В рецензии должно быть указано:
 - соответствие содержания статьи ее названию;
 - оценка новизны рассматриваемой в статье проблемы, актуальности и практической значимости, отсутствие признаков фальсификации научных результатов и плагиата;
 - соответствие статьи современным достижениям в рассматриваемой области науки;
 - оценка формы подачи материала,
 - описание достоинств и недостатков статьи;
 - целесообразность публикации статьи.
8. Рецензент может:
 - рекомендовать статью к опубликованию;
 - рекомендовать к опубликованию после доработки с учетом замечаний;
 - не рекомендовать статью к опубликованию.

Если рецензент рекомендует статью к опубликованию после доработки с учетом замечаний или не рекомендует статью к опубликованию – в рецензии должны быть указаны причины такого решения.

9. При оценке статей необходимо обращать внимание на наличие в материале актуальности решаемой автором научной проблемы. Рецензия должна однозначно характеризовать теоретическую или прикладную значимость исследования, соотносить выводы автора с существующими научными концепциями. Необходимым элементом рецензии должна служить оценка рецензентом личного вклада автора статьи в решение рассматриваемой проблемы. Целесообразно отметить в рецензии соответствие стиля, логики и доступности изложения научному характеру материала, а также получить заключение о достоверности и обоснованности выводов.
10. Не принимаются к публикации статьи содержащие признаки как фальсификации результатов научных исследований, исходных данных и сведений, так и плагиата – представление в качестве собственных чужих идей и достижений, использование чужих текстов без ссылки на источник.
11. Редакция по электронной почте сообщает автору результаты рецензирования не позднее 3 дней с момента получения от рецензента рецензии.
12. Если в рецензии на статью имеются указания на необходимость ее исправления, то статья направляется автору на доработку. В случае несогласия с мнением рецензента автор статьи имеет право предоставить аргументированный ответ в редакцию журнала. Статья может быть направлена на повторное рецензирование.

Оригинал рецензии остается в архиве редакции в течение пяти лет.

Окончательное решение о целесообразности публикации после рецензирования принимается главным редактором. В случае положительного заключения главный редактор журнала определяет очередность публикаций в зависимости от тематики номера журнала

Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, № 6 (ч.3), 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 Agriis.

Журнал включен в 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 30.06.2017 г.

Формат 60x84/8.

Печать офсетная.

Тираж 500 экз. Усл. печ. л. 23,2.

Заказ 6

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 Agriis

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 06.30.2017

Format 60x84 / 8.

Offset printing.

500 copies. Cond. Pec. l. 23,2.

Order 6

Printed in the publishing house PRIVATE COMPANY A.S. Lukin