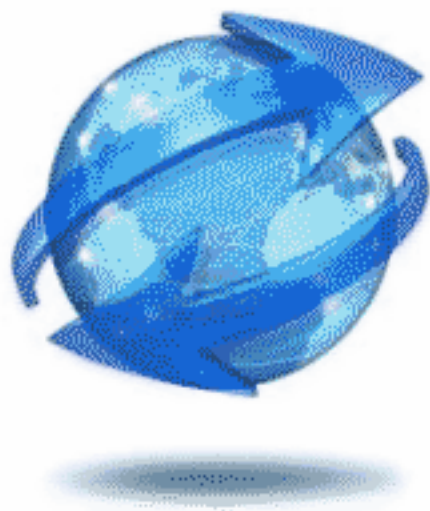


Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



№ 11 ч.7

2017

Competitiveness in a
global world: economics, science, technology

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

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Главный редактор

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

Члены редакционной коллегии

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

PROPOSED MOBILE WEB BASED SYSTEM FOR ADAPTIVE STUDENT TEST LEARNING

Ammar W.A., Kazan Federal University

Abstract: Adaptive learning is an approach that takes maximum into account the individual abilities and needs of the learner. With the active development of information technologies, electronic learning environments are finding increasing application in the field of education, which allow implementing the idea of adaptive learning in practice [1]. The use of adaptive technologies implies the integration of information and pedagogical technologies that ensure interactivity between subjects of education and the productivity of the student's learning activity with the use of new information technologies that provide adaptability in the educational process [2]. E-learning systems successfully serve as interactive learning and knowledge control tools, providing the student with theoretical material in text, audio and video format, according to his level of knowledge, evaluating the mastery of the material and, most importantly, determining the trajectory of his further movement within the framework of the course or the curriculum as a whole [3].
Keywords: adaptive learning styles, mobile system, teaching strategies.

1. INTRODUCTION

Studied material is provided to the student at some point in time taking into account his accumulated knowledge, academic performance, experience. In this, adaptation is realized in training, an adapted presentation of course materials, testing, navigation [4]. Thus, a student who has shown high results in studying the previous material is required to provide material and assignments with a complexity above the average. Simpler material and tasks do not have a developing potential. On the other hand, a student with low training is not able to solve complex assignments and disassemble material of increased complexity, which may ultimately lead to a decrease in motivation [5].

Adaptive training using information and telecommunication technologies can significantly reduce the classroom load of both the student and the teacher, reuse the results of their work in the form of electronic educational resources, including theoretical material, practical and test tasks. In fact, the role of the teacher is shifted from the lecturer to the technologist of the modern educational process, in which the leading role is assigned not so much and not only to the teaching activity of the teacher, as to training the students themselves within the electronic information and educational environment, taking into account their needs and abilities.

Thus, the important issue is the organization of theoretical material, the formation of tasks and the evaluation of the student's learning outcomes, which at each step would correspond to the level of mastering the material by the student. In this paper, the results of training two groups of students using the electronic information and educational environment are presented. During the experiment, one group of students was trained using the traditional approach, while preparing the students of the other group, adaptive instruction was used.

The class teaching problem

- When interviewing individual students, the rest are not included in the work;
- When checking notebooks - a big waste of time and the student is interested in the evaluation;
- The idleness of students in the lesson, they pretend to listen, the habit of lying;
- Regular independent work is not carried out;
- Low controllability of student performance; Bad feedback;
- Continuous control (written tasks) performs primarily an evaluation function;
- There is not enough opportunity to adapt to the individual characteristics of students during the lesson;
- Differentiated tasks are determined on the basis of subjective assessment;
- The effectiveness of individual work is reduced to nothing;

- psychologically it is not always justified to listen to unprepared answers before the whole class, to put in the difficult position of the student, causing the fall of faith in one's own strength;
- Undesirable work with weak students after lessons (Intensifies overloads, and if the student is sick or has weak health);
- Daily overload of the teacher;
- Not everyone does their homework, so it's hard to teach, fear for failure to complete the program, focus on the average, and the rest - weak, strong.

Example for some Companies and partnerships offering some of the best approaches adaptive learning:

1) MCGRAW-HILL EDUCATION

«Following its June acquisition of ALEKS Corporation, it was only a matter of time before McGraw-Hill Education debuted an adaptive learning platform of its own. As Education Dive recently reported, that time came at this year's Educause conference. The new product, ALEKS Placement, utilizes open response questions and is touted by McGraw-Hill as the only program that improves placement accuracy, student preparation and learning outcomes. The publisher's e-textbooks, Smartbooks, also feature adaptive learning technology powered by its LearnSmart technology.» [11]

2) SMART SPARROW

«Don't count them out because they're all the way in Australia—Smart Sparrow's adaptive e-learning platform is being used as far from home as Arizona State University. The company spun out of the University of New South Wales' Adaptive eLearning Research Group and offers interactive, adaptive quizzes and simulations. One study in a mechanics course at UNSW showed it to reduce failure rates from 31% to 7%, so we can't see it not spreading further at this point.» [11]

3) CCKF

«Based in Dublin, CCKF's reach extends well across the pond to the U.S., where its adaptive technology was deployed earlier this year by for-profit Career Education Corporation in 300 sections of courses ranging from English to math to business management. The move was one of the largest adaptive learning deployments in higher education and saw the technology branded as "Intellipath." In a July press release, Career Education touted a higher number of passing grades, fewer withdrawals and higher retention and engagement.» [11]

4) PEARSON & KNEWTON

«Knewton, which promotes itself as the world's leading adaptive learning company, entered a partnership in August with education publishing giant Pearson. As a result, Pearson's MyLab and Mastering adaptive learning tools now have biology, anatomy and physiology, chemistry, physics, finance and accounting mate-

rial in addition to the math, economics, reading and writing tools that debuted last year. The Mastering tool in particular is continuously adaptive, recommending further material based on student progress, instructor guidelines and information gathered from all Knewton students. Cambridge University Press is also a Knewton partner. » [11]

5) SCOOTPAD

«ScootPad's application is focused on Common Core Standards for subjects like math, reading and spelling for grades K-5, providing real-time insight to educators. Features vary across its pricing scales, with the \$19.99 "Ultra Premium" subscription including assessments, e-books and behavior tracking and reporting. The basic plan, however, is free. ScootPad is available in Apple's App Store, the Google Play Store for Android and the Windows Store, and Kindle and Nook versions are on the way. It's also available through the free, cloud-based learning management system and social network Schoology. » [11]

6) MACMILLAN SCIENCE AND EDUCATION

Like Pearson, ed publishing giant Macmillan also formed a partnership with Knewton in May. The enhanced materials resulting from the collaboration are expected to become available in 2015, and they are said to include real-time student recommendations and personalized grammar, vocabulary, exam and supplemental content designed for language learning. The publisher's technology innovation unit, Macmillan New Ventures, also has adaptive learning company PrepU in its portfolio. PrepU's adaptive lessons focus on college biology, nursing and medical, and advanced placement chemistry, U.S. history and psychology. » [11]

7) DESIRE2LEARN & KNOWILLAGE LEAP

«In September, Desire2Learn acquired Knowillage Systems, makers of the Leap adaptive learning and analytics engine. Leap adjusts students' learning paths through natural language processing techniques and analytics that help it figure out where students are struggling with material, and its analytics further assist teachers in providing the right help to address trouble areas. » [11]

8) WILEY & SNAPWIZ

«Publisher John Wiley & Sons, Inc., announced a partnership in May with adaptive and personalized learning solutions provider Snapwiz. The partnership resulted in a new product, WileyPLUS with ORION, which combined a research-based learning environment with learning, practice and assessment features that can adapt the learning experience to a user's strengths. The product launched in summer and is free to use by students already using WileyPLUS titles in subject areas including Introduction to Business, Introduction to Psychology, Financial Accounting, and Anatomy and Physiology. » [11]

9) DREAMBOX LEARNING

«An online elementary math program, DreamBox Learning utilizes both adaptive technologies and gamification to help students raise their math proficiency. The program has shown positive results against standards including the Common Core, the Mathematics Texas Essential Knowledge and Skills and the Virginia Mathematics Standards of Living. It is also available as an iPad app. » [11]

10) GROCKIT

«Grockit is a social learning company that started out as a test-prep platform for students preparing for tests like the GMAT, SAT, ACT and GRE. The personalized prep programs determine how students progress through questions based on how they are answering questions. It also supports group study, video, live instructor access and some game elements. Math and English test-prep programs for grades 7-12 are also available. » [11]

B. Models in adaptive learning environments

«All of the above categories of adaptation in learning environments are based on a rather well-established set of models and processes. The rest of this section presents brief accounts of some of the models that one typically encounters in ALEs (adaptive learning environments) »

- The domain model: Since most current ALEs are focused on adaptive course delivery, the domain-, or application- model is usually a representation of the course being offered. However, in those cases where more general learning activities are supported, the domain model may additionally contain information about workflows, participants, roles, etc. The most important aspect of adaptive-course models is that they are usually based on the identification of relationships between course elements, which are subsequently used to decide upon adaptations» [12].

- «The learner model: The term learner model is used to refer to special cases of user models, tailored for the domain of learning. The specific approach to modeling may vary between adaptive learning environments. Nevertheless, there is at least one characteristic shared by practically all existing systems: the model can be updated at interaction time, to incorporate elements or traces of the user's interaction history. In other words, the learner model in ALEs, not only encapsulates general

information about the user (e.g., demographics, previous achievements, etc.), but also maintains a "live" account of the user's actions within the system. » [12]

- «Group models: Similarly to user / learner models, group models seek to capture the characteristics of groups of users / learners. The main differentiating factors between the two are: (a) group models are typically assembled dynamically, rather than "filled in" dynamically, and (b) group models are based on the identification of groups of learners that share common characteristics, behaviour, etc. As such, groups model are used to determine and "describe" what makes learners "similar" or not, as well as whether any two learners can belong to the same group. This dynamic approach to identifying groups and user participation in them is already used widely in collaborative filtering and product recommenders, and bears great promise in the context of e-Learning. » [12]

- «The adaptation model: This model incorporates the adaptive theory of an ALE, at different levels of abstraction. Specifically, the (possibly implicit) adaptation model defines what can be adapted, as well as when and how it is to be adapted. The levels of abstraction at which adaptation may be defined, range from specific programmatic rules that govern run-time behaviour, all the way to general specifications of logical relationships between ALE entities, that get enforced automatically at run-time. The most widely known ALEs today (e.g., NetCoach (Weber, and Brusilovsky, 2001), AHA!» [7], InterBook [8], etc.) use adaptation models that generically specify system behaviour on the basis of properties of the content model (such as relationships between content entities). » [12]

- «Although there would be probably little contention as to the enumeration of the models encountered in ALEs, the related literature reports a proliferation of approaches in their representation and utilization within different systems [9]. It is argued that this is one of the major stumbling blocks that stand between adaptation and the e-Learning mainstream today. Awareness of this problem has given rise to several research efforts, aimed at standardizing as much of the adaptation modelling process as possible, on the basis of existing standards (see, e.g., the "Workshop on Adaptive E-Learning and Metadata" carried out under the auspices of the WM2003 conference -

<http://wm2003.alfb.uni-karlsruhe.de/workshop/w05/>). The "reuse" of existing e-Learning standards and their "retargeting" for use in the context of adaptation, which is also a premise of this paper, is intended to: (a) facilitate the smooth and gradual transition from existing non-adaptive learning environments and courses to their adaptive counterparts, and (b) enable the graceful downgrading of adaptive content and activities when delivered over, or supported by, a "traditional" learning environment. » [12]

Our proposed system idea

Our idea is to develop a mobile web based application for the student in department of programing technology in kazen federal university, and the student will use this website by using their own mobile (without any need from the student to make download for any application on his/her phone), the site will contain a lot of useful functions for the student to work with it online. This electronic web system that manages information about university students, such as: Grades and materials, Score sheets, Cumulative average, Students are allowed to register their materials at the beginning of each semester. The faculty members can also enroll in the system after the exams, Designing and making available tests (exam) and assignments electronically, Creating forums and blogs for students, raising and organizing content (presentations), Controlling student availability, and reporting on active and inactive students (who is attend the class who is not), Also (digital libraries, email, SMS, electronic books) In the website it should be a personal page for every student he can see his study progress, send and reserve email to the teachers, Students can communicate with teachers and others student, Class timetable, Exam result, All the lectures to be download (it could be video, audio, text), The teachers page (C.V, his email, his mobile phone, his social media contact (his Facebook account, what sup, ...))

The expediency of adaptive control follows from considerations of rationalization of traditional testing. A prepared student does not need to give easy tasks, because the probability of their correct decision is high. Light materials do not have a noticeable developing potential, while difficult tasks in most students reduce the educational motivation. Symmetrically, because of the high probability of a wrong decision, it makes no sense to give difficult tasks to a weak student. So the exam test in our system will be two parts: first part will be 20 question in general for all the student, second part of exam test will be different from one to another because it will be depends on the first one result. This principle could not be realized in any effective way in the conditions of traditional class-lesson forms of study - lecture and group. In the modern version, adaptive forms appeared recently, as a result of the interconnection of three progressive trends: the computerization of education, the increasing role of autodidactics and the development of the theory of pedagogical measurements. [10]

System architecture

This study developed an adaptive learning system based on learning style, in which a three-layered conceptual framework is used.

1. Presentation layer A Graphical User Interface, GUI, is used for the presentation layer, to allow student to operate the system by mobile. student can learn online by simply logging on to the Website. At present, the system can support Web page surfing and other mobile devices, such as smart phones.

2. Service layer Adaptive agent: this module provides the learner with adaptive test content, depending on the results of the first general exam to go to the next level of the 2ed exam learning style classification. It is equipped with a learning style radar chart that

identifies student learning preferences, directs learners to interactive mechanisms such as test-related interactive discussion boards, learning forums, or blogs, and allows learners to quickly understand the questions pre-class guidance and after-class quizzes.

3. Data layer the data layer contains the following three databases.

(a) Content database: This database stores basic teaching materials and adaptive teaching materials, including images, texts, pictures, or multimedia.

(b) User database: This database stores users' logging information, such as users' personal information, to verify whether the user has the right to view the course content. It also maintains records related to learners' test processes, discussion boards opened by each user, or forums.

(c) Web Service database: This database stores links to adaptive supplementary information that is identified by the Mashup search engine.

The following provisions are made for protection:

Adaptive test control is an effective tool for increasing the effectiveness of training, determined by a set of criteria, subject to the following pedagogical conditions:

- Systematic implementation of the adaptive test control;
- Creation of a database of initial data based on the results of the input testing (for each thematic block);
- Application of individual strategies for presenting test assignments;
- Operational analysis of individual, group results testing and correction of the educational process;
- Formation and functioning of feedback "Teacher-student" on the ideas of developmental learning, personal-activity approach and pedagogy of cooperation;
- Availability of software and tools and methodological ensuring the control procedure.

Scientific novelty and theoretical significance of the research:

1. A conceptual substantiation of the approach aimed at applying the ideas of developmental mobile web based learning, with adaptive test control for increasing the effectiveness of training is proposed.
2. for the first time in the conditions of adaptive testing, an innovative interpretation of linking mobile learning with adaptive personality.
3. Author's software and methodical support of the adaptive test control procedure based on student test result.

The practical significance of the proposed study is determined by the fact that:

1. The results of the dissertation research allow optimizing the procedure of mobile learning educating linked with adaptive learning student test control.
2. There is an opportunity to individualize the procedure for monitoring students' academic achievements using a bank of calibrated adaptive test tasks used in the process of adaptive testing.
3. The probability of the activity of the teacher and the learner within the boundaries of the level of the actual development of each student is increased, which creates the necessary objective conditions for increasing the effectiveness of teaching.
4. Automated definition of assessments of the parameter of learning dynamism allows the teacher to promptly adjust the conditions of the student's academic activity and predict the dynamics of development of his academic achievements.
5. The research will be implemented for Kazan federal university.

Conclusion

Adaptive learning is a learning technology in which the listener actively interacts with the system. Actions

on the part of the system are carried out automatically according to pre-established rules or algorithms.

For example, the listener passes the test. Depending on whether or not the listener answers questions correctly, the system changes the difficulty level of the next question. Let's say the listener answered the wrong question. Hence the next question will have a lower level of complexity.

You can adapt not only the level of complexity, but also the trajectory of studying materials. Depending on

the degree and speed of assimilation of the previous material, based on the selected answers and / or the choice of topics of interest, the same material can be presented in various ways and means of delivering content.

Some systems and authors of courses / training programs go even further, creating predictive self-learning algorithms that accumulate all possible data about listeners and independently determine what to offer the listener for further passage

Библиографический список

References

1. H. M. Ghadirli and M. Rastgarpour, "A Web-based Adaptive and Intelligent Tutor by Expert Systems," In The Second International Conference on Advances in Computing and Information Technology (ACITY 2012), Chennai, India, 2012.
2. H. Movafegh Ghadirli and M. Rastgarpour, "A Model for an Intelligent and Adaptive Tutor based on Web by Jackson's Learning Styles Profiler and Expert Systems", Lecture Notes In Engineering and Computer Science: Proceedings of The International MultiConference of Engineers and Computer Scientists 2012(IMECS 2012), 2012. 1: p.63-67.
3. Lan, L., "Personalized e-Learning System Based on Multi-Layer Architecture, International Forum on Information Technology and Application", IEEE conferences, May, 2009, Volume 3, pp. 278 - 281.
4. Hung, C., Hung, Y., "A practical approach for constructing an adaptive tutoring model based on concept map", International Conference on Virtual Environments, Human - Computer Interfaces and Measurements Systems, IEEE Conferences, May, 2009, pp. 298-303.
5. Y. Akbulut and Ç. S. Cardak, Adaptive educational hypermedia accommodating learning styles: a content analysis of publications from 2000 to 2011, Computers & Education 58(2) (2012), 835-842.
6. E. Alepis and M. Virvou, Automatic generation of emotions in tutoring agents for affective e-learning in medical education, Expert Systems with Applications 38(8) (2011), 9840-9847.
7. Akbulut, Y. & Cardak, C. S. (2012). Adaptive educational hypermedia accommodating learning styles: A content analysis of publications from 2000 to 2011. Computers & Education, 58(2), 835-842.
8. Franzoni-Velazquez, A. L., Cervantes-Perez, F. & Assar, S. (2012). A Quantitative Analysis of Student Learning Styles and Teacher Teachings Strategies in a Mexican Higher Education Institution. Journal of Applied Research and Technology, 10(3), 289-308.
9. Jovanovic, J., Gasevic, D., Stankovic, M., Jeremic, Z., & Sledaty, M. (2009). Online Presence in Adaptive Learning on the Social Semantic Web. In International Conference on Computational Science and Engineering. <http://ieeexplore.ieee.org/stamp/stamp.jsp?tp=&number=5283098>.
10. Ozyurt, O., Ozyurt, H., Baki, A., Guven, B., & Karal, H. (2012). Evaluation of an adaptive and intelligent educational hypermedia for enhanced individual learning of mathematics: A qualitative study. Expert Systems with Applications, 39, 12092-12104.
11. How to Design an Educational Game - <https://www.knewton.com/resources/blog/ed-tech/how-to-design-an-educational-game-part-2/>
12. Alexandros Paramythi and Susanne Loidl-Reisinger Johannes Kepler University, Linz, Austria -Adaptive Learning Environments and e-Learning Standards -<http://files.eric.ed.gov/fulltext/EJ1099144.pdf>
13. <https://www.mheducation.com/>
14. <https://www.smartsparrow.com/>
15. <http://www.ck12.org/en/>
16. <https://www.knewton.com/resources/press/pearson-and-knewton-underprepared-college-students/>
17. https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKewjHmLHZpcXXAhUQyKQkHSwYAogQFgmMAA&url=https%3A%2F%2Fwww.scoopad.com%2F&usq=ADvVaw1n_qWwZNAzzVEJcmfpYpT
18. <http://macmillan.com/>
19. <https://www.d2l.com/products/leap/>
20. <http://snapwiz.com/>
21. <http://www.dreambox.com/>
22. <https://www.crunchbase.com/organization/grockit>

ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Ананьин И.И., Кубанский государственный университет
Тимченко А.И., к.э.н., доцент, Кубанский государственный университет

Аннотация: Тема страхования весьма популярна во всем мире. В условиях волатильности экономики эффективность по выполнению функций, которые возложены на страхование, как институт по нивелированию негативных последствий от экзогенных факторов социально-экономической деятельности, определяется содержанием и специфическими особенностями организации бизнес-процессов в этой области как на уровне отдельно взятой страховой компании, так и страхового рынка в целом.

Это потребовало от страховых компаний оптимизации бизнес-процессов на основе информационных технологий. На фоне постоянно растущей жесткой конкуренции в последнее время данный вид оптимизации становится все более востребованным и часто применяется как комплекс наиболее эффективных из существующих на текущий момент инструментов. В данной статье будет рассмотрена роль информационных технологий в оптимизации бизнес-процессов страховых компаний.

Ключевые слова: страхование; бизнес-процессы; оптимизация бизнес-процессов; страховой рынок; институт страхования.

Abstract: The topic of insurance is very popular all over the world. In a volatile economy, effectiveness in performance of functions entrusted to the insurance Institute for leveling the negative impact from exogenous factors socio-economic activities, is determined by the content and specific features of the organization of business processes in this field, both at the level of individual insurance companies and insurance market in General. It required insurance companies to optimize business processes based on information technology. Against the background of growing stiff competition in recent times this type of optimization is becoming more and more popular and commonly used as a complex of the most effective of the currently existing tools. In this article we will consider the role of information technologies in optimization of business processes of insurance companies.

Keywords: insurance; business processes; optimization of business-processes; insurance market; insurance Institute.

Обострение внешнеполитической ситуации вокруг Украины, введение санкций ЕС и США в отношении РФ, а также стагнация экономики России [1], связанная с нестабильностью рубля и стоимостью нефти, несут негативные экономические последствия не только для экономики страны, но для малого и среднего бизнеса, а это говорит о том, что России нужна стабильная экономика, а ее можно достичь, только обладая квалифицированными человеческими ресурсами и используя современные информационные технологии.

На данном этапе развития международных и внутристрановых экономических отношений настал тот момент, когда существует объективная необходимость инвестировать в развитие информационной инфраструктуры организаций среднего и крупного бизнеса.

На уровне государства уже сегодня существуют высокоуровневые требования к информационным ресурсам организаций и предприятий. Предпосылкой к этому послужил повышенный рост спроса на оперативность и качество обработки информации, которые в позитивном ключе влияют на общую экономику страховых организаций в целом.

В условиях нестабильной экономической обстановки требуется повышение качества оказания услуг на новом техническом и технологическом уровне, опираясь на передовые достижения в науке и технике – это задача общегосударственного масштаба. В этой связи предъявляются особые требования к каждой организации, которая так или иначе желает выжить и развиваться в условиях режима экономических санкций. Все это способствует росту требований к человеческим и информационным технологиям организации. Для того чтобы компания имела возможность занять одну из лидирующих позиций на рынке и иметь запас прочности для ведения активной конкурентной борьбы, необходимо больше инвестировать в развитие персонала и базы информационных технологий, ведь, как известно, основная составляющая успеха любого предприятия – это «человеческий» и технологический капитал.

В настоящий момент каждой из сторон экономического процесса, будь то государство, работода-

тель, или специалист любого уровня, стал выгоден и привлекателен процесс информатизации процесса работы, который, как правило, проводится с непосредственным участием аккредитованной фирмы. Это дает компаниям возможность постоянно осознавать свой потенциал и перспективы для непрерывного его наращивания, в результате обеспечивающей профессиональную успешность и непрерывное повышение уровня жизнеобеспечения организации.

Экономический застой, спад или война санкций, ныне происходящие, оказывают негативное влияние на экономику страховых компаний, в приоритете становится минимизация расходов, и вложения в информационные технологии в этом случае рассматриваются скорее как невозвратительная роскошь, чем как перспективные вложения. Такие действия со стороны менеджеров высшего звена, направленные на сокращение экономически неоправданных вложений, включая вложения в развитие персонала, в конечном счете, могут нанести серьезный урон страховым компаниям в области качества оказываемых услуг. Следствием некачественной работы страховые организации могут потерять несколько позиций на рынке и снизить тем самым свою конкурентоспособность.

Являясь экономической категорией «страхование», выступает объективированной специфической формой социально-экономических отношений, сложившихся в обществе и имеющих особое значение и экономическую природу ввиду специфики страховой услуги, создаваемой и потребляемой посредством реализации страховой деятельности.

Сегодня можно говорить о том, что прогрессирующий на протяжении 2008-2014гг. спад российской экономики привел к стагнации страхового рынка, вследствие чего последний не смог полноценно выполнить роль денежного регулятора.

Одним из ключевых факторов, приведших к этому, является популярность использования в 2008-2009гг. бизнес-модели наращивания финансового потенциала компаниями-страховщиками. В основе данной стратегии лежит демпинг, который стал причиной недорезервирования.

Сложившаяся ситуация потребовала ужесточения мер страхового надзора, что выразилось в изменении требований к минимальному размеру денежных средств в уставном капитале страховых компаний с поправкой на коэффициенты соответствия законодательно закрепленным объектам страхования от 1 до 42: на конец 2010 года стоимость базовой части была на уровне 30 миллионов рублей; на конец прошлого 2016г. эта сумма возросла до 60 миллионов рублей (компании, специализирующиеся на исключительно медицинском страховании), а для страховщиков реализующих широкий ряд страховых продуктов базовая часть составила - 120 млн. руб. в 2017 году эта сумма не индексировалась. В результате изменений страховщики были вынуждены пересмотреть свою тарифную политику и заняться организацией и совершенствованием внутренних бизнес-процессов.

Это потребовало от страховых компаний оптимизации бизнес-процессов на основе информационных технологий. На фоне постоянно растущей конкуренции в последнее время данный вид оптимизации становится все более и более востребованным и часто применяемым из всех существующих инструментов.

В процессе преодоления посткризисных тенденций и наращивания эффективности развития деятельности страховых компаний с использованием механизма разрушительной конкуренции, постоянно меняющейся рыночной среды и финансовой устойчивости самих компаний, страховой рынок требует выявления стратегических координат устойчивого развития всей системы страховых отношений, сформировавшейся к настоящему времени [1, с.8].

Прогрессирующая неопределенность и волатильность рыночной среды требует периодического мониторинга эффектов, продуцируемых различными рисками, с учетом выявления причин их появления и роста в перспективе.

В настоящее время все чаще стал применяться инструментальный, основанный на риск-ориентированном подходе, позволяющий встать «на рельсы» устойчивого развития в данной области.

Оптимизация бизнес-процессов страховой компании, в реалиях современного рынка, осуществляется на основе инновационных информационных технологий по ряду перспективных направлений, среди которых: автоматизация и дигитализация; блокчейн-технологии и онлайн-страхование [1, с.265]; развитие страховой электронной коммерции; «умное» страхование; телематические страховые продукты; модульная система персонализированных страховых онлайн-сервисов и страховых продуктов (на основе принципа атомарной модульности); мобильный страховой сервис; дизайн финансовых инструментов в страховой индустрии; страховой менеджмент и страховой маркетинг «нового поколения» [3, с.709-715] и т.д. все это, достигается путем использования современных информационных технологий, способствующих росту производительности труда, денежному обороту и укреплению финансовой устойчивости компании.

Кроме того, важно подчеркнуть, что на фоне возросшего уровня мошенничества, в рамках борьбы с этим негативным явлением, для страховщиков важен учет полисов и убытков, в связи с этим необходима общая информационная база данных, которая будет способствовать накоплению необходимого статистического материала, что, в свою очередь, приведет к росту качества андеррайтинга на рынке и даст возможность приблизить его к зрелому цивилизованному состоянию.

Бизнес-процесс страховой компании без использования информационных технологий в современных реалиях рынка не возможен. Отсутствие четко

выработанной маркетинговой политики и системы соблюдения сроков выплат страховых вознаграждений служит предпосылкой к увеличению рисков связанных с судебными исками, неконкурентоспособности продукта в условиях рынка и как итог потере потенциальных и реальных клиентов, что непосредственным образом отразится на объеме продаж и приведет к потере прибыли (убыткам) или незапланированным расходам.

Нередко могут возникать ситуации, когда по отдельным направлениям наблюдаются высокие финансовые или трудозатраты, а эффект от этих вложений минимален.

К примеру, страховая компания решила вывести на рынок новый продукт, с этой целью проводит маркетинговое изучение рынка, рекламную кампанию, привлекает PR-специалистов, чтобы в наиболее выгодном свете преподнести его потенциальным страхователям. Однако, после его «выброса» на рынок, страховой продукт, оказался не востребован по причине его несоответствия, потребностям рынка, его низкой конкурентоспособности. Как правило, эта ситуация не соответствует ожиданиям страхователя, а соответственно требует внесения корректив в существующий бизнес-процесс, проведение его оптимизации.

Так как, страховой рынок не статичен, то для поддержания эффективности и актуальности бизнес-процессов необходим их периодический пересмотр. Чтобы процесс оптимизации был максимально эффективным, требуется соблюдение соотношения «время - издержки - качество».

Соблюсти этот принцип помогает использование информационных технологий, т.к. именно ИТ в значительной степени сокращают период исполнения функций. К примеру, при подготовке различных документов (договора, письма, бланки полисов), может быть использована автоматическая система с настройкой различных форм.

Использование информационных технологий дает неоспоримые преимущества, в процессе осуществления работы в режиме реального времени через единый канал, что дает возможность удаленным подразделениям или даже филиалам работать в едином информационном поле. Кроме того, современные информационные технологии позволяют проводить анализ и мониторинг статистических показателей эффективности всех филиалов структуры, что, по сути, воссоздает полную объективную экономическую картину по организации в целом.

Использование СЭД помогает контролировать общий поток документации, при этом снизить временные затраты на ее рутинную обработку и высвободить время на другие операции, это помогает значительно поднять эффективность и качество выполняемой работы.

Как СЭД оптимизируют бизнес – процессы по обработке информационных данных и сохраняют резервы времени?

Во – первых, экономится время за счет того, что передача документов происходит почти мгновенно. Так, документ поступит сразу после его составления в бухгалтерии, не придется его ждать, пока уполномоченный человек прощел его, затем распорядится о его доставке, этот документ доставят и лишь, потом адресат сможет его изучить. За счет СЭД повышается оперативность работы и эффективность труда в целом.

Выглядит это следующим образом: сотрудник страховой компании, приходя на место работы, включает компьютер, использует специальное ПО, которое ему демонстрирует список документов полученных на его имя от разных пользователей. Современные системы документооборота имеют широкий функционал и могут хранить образ документа в

электронном виде, поэтому, получив необходимую документацию, специалист имеет возможность сразу начинать с ним работу (открыть, прочитать, внести коррективы, сохранить и т.д.) – а затем решать, какие процедуры с ним производить далее.

Во-вторых, во многих организациях большой объем времени отводится на выяснение вопросов: «Был ли подготовлен документ?» «Где он находится в текущий момент?» «Какие стадии обработки он уже прошел?»

Если документация внесена в СЭД, то ответы на все текущие вопросы и историю документа можно получить в течении нескольких минут. СЭД оснащается системой поиска по параметрам документа, данная функция позволяет выбрать нужные из всего массива документации, которые соответствуют введенным параметрам поиска.

В – третьих, СЭД позволяет увеличить производительность и эффективность труда за счет функции контроля сроков прохождения документов. Это исключает случаи задержки сроков оформления документации. Часто бывает так, что уполномоченные на то сотрудники, некоторые документы, просто забывают оформить, что непосредственно может влиять на некоторые рабочие процессы.

В – четвертых, если по входящей документации имеется резолюция либо поручение, возникает необходимость контроля его исполнения. В случае выполнения данной процедуры в ручном режиме, нужно заводить отдельную регистрационную карточку на каждый документ, в которую заносятся отметки об исполнении.

Чтобы держать под контролем процесс исполнения, секретарь вынужден производить сортировку карточек по дате исполнения, выполнены резолюции или нет, согласно сроку или с нарушением такового. Этот процесс имеет высокую трудоемкость и требует значительной затраты времени. Используя СЭД, нет необходимости постоянно отслеживать движение документа и его исполнение, отметки об исполнении в систему вносит сам исполнитель, а секретарю для контроля исполнения остается посмотреть автоматически отсортированные списки документов.

Библиографический список

1. Андерсен Бьёрн. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Пер. с англ. С.В. Ариничева / Науч. ред. Ю.П. Адлер. - М.: РИА «Стандарты и качество», 2003. - С. 8.
2. Боровикова А.Г., Савенко О.Л. Возможности и перспективы развития онлайн страхования в России. Материалы Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых, аспирантов, магистрантов и студентов. 2015. - С. 177-179.
3. Маслова А. В. Роль системы электронного документооборота в автоматизации бизнес-процессов компании. Эффективность автоматизации документооборота // Молодой ученый. — 2017. — №77. — С. 265
4. Шевченко Д.А. Влияние поведенческих эвристик потребителей на продвижение страховых услуг// Сборник трудов XVII международной научно-практической конференции: Будущее российского страхования: оценки, проблемы, точки роста. Ростов-на-Дону, 2016. - С. 709-715.
5. ВШЭ: экономика России входит в стагнацию// "Вести.Экономика" – (Электронный ресурс) – URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/93303>

References

1. Andersen Bjorn. Biznes-processy. Instrumenty sovershenstvovaniya / Per. s angl. S.V. Arinicheva / Nauch. red. Yu.P. Adler. - M.: RIA «Standarty i kachestvo», 2003. - S. 8.
2. Borovikova A.G., Savenko O.L. Vozmozhnosti i perspektivy razvitiya onlajn strahovaniya v Rossii. Materialy Vserossiyskoj nauchno-prakticheskoy konferencii molodykh uchenykh, aspirantov, magistrantov i studentov. 2015. - S. 177-179.
3. Maslova A. V. Rol' sistemy ehlektronnoho dokumentooborota v avtomatizacii biznes-processov kompanii. Efhektivnost' avtomatizacii dokumentooborota // Molodoy uchenyy. — 2017. — №77. — S. 265
4. Shevchenko D.A. Vliyaniye povedencheskikh ehvristik potrebitel'ey na prodvizheniye strahovykh uslug// Sbornik trudov XVII mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferencii: Budushchee rossijskogo strahovaniya: ocenki, problemy, točki rosta. Rostov-na-Donu, 2016. - S. 709-715.
5. VSHEN: ehkonomika Rossii vkhodit v stagnaciyu// "Vesti.Ehkonomika" – (Ehlektronnyj resurs) – URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/93303>

Кроме того, СЭД в процессе исполнения типовых бизнес – процессов, позволяет снизить риск допущения ошибок, поэтому нет необходимости тратить время на их устранение. Почему мы выделяем важность времени? В условиях современного рынка жесткой конкуренции, лидером оказывается не тот, кто может предложить лучший продукт или услугу, а тот, кто может работать быстрее и успеет первым захватить рынок.

Как правило, сотрудники, работающие с документами, в день тратят не менее часа, чтобы найти необходимую информацию. В масштабах месяца, потребуется около 2,5 дней. Если учесть, что данная норма расхода времени приходится на каждого работника, то использование СЭД позволит создать хороший резерв для экономии денежных средств организации[2, с.265].

Информационные технологии незаменимый инструмент в процессе эффективной оптимизации бизнес – процессов страховой компании. Особенно это актуально в век повальной информатизации и автоматизации рабочих процессов, что в конечном итоге ведет к росту экономики, как в рамках самой страховой организации, так и экономики в масштабах страны в целом. Приоритетным направлением в деятельности страховых компаний выступает предложение страховых продуктов. Поэтому бизнес-процессам именно этого направления уделяется особое внимание. Одним из ключевых факторов сотрудничества с клиентами является качество обслуживания и индивидуальный подход. Благодаря использованию информационных технологий страховщики имеют возможность использования широкого ряда инструментов для завоевания лидерских позиций на рынке и их укрепления. За счет использования информационных технологий страховщики имеют возможность снижать тарифы, расширять филиальную сеть, использовать интернет-продажи. Кроме того, IT – технологии позволяют расширить аквизиционную деятельность, развивать андеррайтинг. Для современных страховых компаний эти направления являются ключевыми, а развитие IT – технологии будет способствовать активизации данных направлений.

ПРИНЦИП ОТВЕТСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Андреевский А.П., аспирант, Астраханский государственный технический университет

Аннотация: В статье раскрыто значение принципа ответственного управления как фактора эффективности инвестиционной политики государства, нацеленного на создание стимулов и обеспечение реальной возможности для участия в производстве благ каждым жителем страны или региона ради роста собственного благосостояния и во благо общества в целом. Полученные выводы и предложения могут быть использованы для совершенствования инвестиционной политики государства или региона.

Ключевые слова: принцип, ответственность, управление, инвестиции, эффективность, политика.

Abstract: In article it is disclosed value of the principle of responsible management as factor of efficiency of investment policy of the state, aimed at creation of incentives and providing a real opportunity for participation in production of the benefits by each resident of the country or the region for the sake of growth of own welfare and for the good of society in general. The received conclusions and offers can be used for improvement of investment policy of the state or the region.

Keywords: principle, responsibility, management, investments, efficiency, policy.

Привлечение частных инвестиций и повышение эффективности государственных капиталовложений являются важными факторами экономического роста [10]. Однако неуверенность инвесторов в будущем своих капиталов, обусловленная неопределенностью в обеспечении гарантий прав их собственности, становится барьером на пути привлечения частных инвестиций в экономику страны [11]. Государственные инвестиции часто проигрывают в эффективности использования капитала частным инвесторам в силу безответственности чиновников, порожденной отсутствием опасности банкротства для государственных предприятий, так как они могут опираться на почти безграничную государственную поддержку, о чем свидетельствует современный опыт длительного выживания российского полугосударственного сектора, не смотря на его низкую эффективность в сравнении с зарубежными аналогами.

Цель инвестиционной политики государства должна заключаться в создании стимулов и реальной возможности для создания благ каждым жителем страны ради роста собственного благосостояния и во благо общества в целом, а ее задачи: 1) способствовать более справедливому распределению факторов производства и доходов; 2) стимулировать рост производства, способствуя повышению его глобальной эффективности.

Достижению поставленных целей инвестиционной политики государства может способствовать внедрение принципа ответственного управления.

Важным условием формирования привлекательного инвестиционного климата и обеспечения эффективности государственных инвестиций является соблюдение принципа ответственного управления государственными чиновниками и бизнес-менеджерами. Реализация данного принципа возможна при выполнении следующих условий:

А) мотивация государственных чиновников, т.е. повышение их ответственности за результаты собственной деятельности в управлении социально-экономическим развитием страны или региона посредством:

1. Установления зависимости между заработной платой чиновника и средней заработной платой в частном секторе экономики (по сравнению должностным) (например, зарплата чиновника должна быть не более 80% от зарплаты занятого в равной должности в частном бизнесе на основе средних наиболее объективных статистических данных и экспертных оценок независимых исследователей);

2. Установления четких количественных критериев социально-экономического развития и сроков их достижения, а также санкций за отсутствие результатов в течение периода от назначения (или

выборов) до нового назначения (или переизбрания) государственного чиновника, заключающихся: 1) в ежегодном росте доли предпринимателей в общей численности взрослого населения страны или региона; 2) увеличении занятости в частном секторе (без государственного участия); 3) наращивании доли частного сектора (без государственного участия) в ВВП (или валовом региональном продукте - ВРП) до значений аналогичных показателей в странах-лидерах социально-экономического развития;

Б) ответственности бизнес-менеджеров за развитие конкуренции посредством: 1) четких количественных критериев для оценки доли численности занятых на одном предприятии и соответствующих стимулирующих и антистимулирующих налоговых ставок для обеспечения конкуренции, т.е. для малых фирм с наименьшей численностью занятых (до 100 человек) – наиболее льготный налоговый режим, для крупных фирм (например, начиная с численности занятых в 500 человек и более) – наиболее высокие ставки налогов.

Россия в 2016 г. заняла лишь 51-е место среди 189-ти стран в рейтинге степени благоприятности условий для предпринимательской деятельности и по-прежнему находится позади экономически развитых стран мира.

В результате, индекс предпринимательской активности (Total entrepreneurship index) в России в 2017 году составил 25,4%, что заметно ниже, чем в других восточно-европейских постсоциалистических странах: Венгрия (36,3%), Румыния (37,1%), Латвия (43%) [2].

Россияне не верят в успех в бизнесе, так как не считают условия для развития частного бизнеса располагающими к такому виду деятельности. По мнению опрошенных, государство должно нести ответственность за коррупцию, монополизацию рынков и рейдерство. Кроме того, высока конкуренция со стороны госсектора за счет привилегий и стабильности для работников.

Несмотря на декларацию развития малого бизнеса как приоритета развития экономики России, реальная поддержка отсутствует. Причем эксперты особо подчеркивают, что важное значение имеют не столько недостатки законодательства, сколько «возможность его волевой трактовки чиновниками, которые рассматривают малый бизнес как источник личного обогащения». По мнению исследователей, с ростом объема экономики выросли и цены на ресурсы – землю и недвижимость. Кроме того, для реальной поддержки малого бизнеса, помимо субсидий и льгот, необходимо обеспечить поддержку предпринимательской инициативы, пропаганду предпринимательства и обучение бизнесу, так как недостаток необхо-

дивных знаний является основной причиной неуверенности в будущем успехе бизнес-проектов [13].

По результатам оценок экспертов аудиторской компании KPMG, вклад малого бизнеса в ВВП России составляет 12%, а то время как в развитых странах - 30-70%.

Исследуя налогообложение бизнеса 15-ти крупнейших экономик мира, эксперты условно приняли уровень общего налогового бремени в США за 100%, учитывая все основные сборы - налоги на прибыль, имущество и выплаты в социальные фонды. В результате, наименьшим оказался объем налогового бремени для бизнеса в Индии - 49,7%, второе место заняла Канада (39,1%), затем - Китай (39,7%) и Мексика (63,6%). Россия завершает первую пятерку с показателем налоговой нагрузки на бизнес 71,7% [12].

Если сравнить подоходный налог с физических лиц в России и США, то сегодня в США действует прогрессивная шкала, а средняя максимальная ставка подоходного налога (с учетом местного налога) составляет не более 40%. Кроме того, применяется шкала вычетов, в частности, необлагаемый годовой доход на одного жителя, который составляет \$8500 (или 286 тыс. руб. в год и 23 800 руб. в месяц). При этом подоходный налог является главным источником доходов бюджета США и приносит около 30% налоговых поступлений, в России вклад подоходного налога в бюджет страны - лишь около 20% [3].

Оценивая мотивацию государственных чиновников к ответственности за принимаемые решения, заметим, что зарплаты российских чиновников превышают среднюю по всей стране более чем в 3 раза. Ежемесячное жалование госслужащих в 2016 г. составило в среднем 115 700 руб. [11] Номинальная средняя ежемесячная зарплата работников в России в 2016 г. составила 36 200 руб. [14]. Зарплата чиновника формируется из фиксированной части (оклада) и переменной (бонусов, надбавок, премий), которая начисляется автоматически. При этом на оклад приходится лишь 20% заработка.

Методика расчета денежного содержания госслужащих в России весьма громоздкая и запутанная. В результате, работники госслужбы, занимающие в разных ведомствах одинаковые должности, имеют почти равные оклады, но получают весьма разные фактические зарплаты. Происходит так потому, что единых критериев назначения бонусов и премий не существует, а фактическая зарплата зависит от решений начальства. По мнению эксперта, России нужно приблизить методы расчета зарплаты чиновников к принятым в Европе и США, где большую часть в структуре зарплаты занимает базовый оклад, а надбавки зависят от результатов труда чиновника 14.09.2017 [1].

Понимая подоходного налога, ставка которого у нас в стране единая для всех и составляет 13%, с зарплаты взимаются еще и обязательные страховые взносы, составляющие в 2017 г. в сумме 30% (в ПФР - 22%, в ФСС РФ - 2,9% и в ФФОМС - 5,1% [15]). Причем страховые взносы взимаются с базовой зарплаты не выше 624 тыс. руб. в год, так что если человек зарабатывает 10 млн. руб. в месяц (120 млн. руб. в год), его совокупный страховой взнос составит всего 10% = $((0,3 \cdot 624 \cdot 000 + 0,1 \cdot (12 \cdot 10 \cdot 000 \cdot 000 - 624 \cdot 000)) / 120 \cdot 000 \cdot 000 = 12 \cdot 124 \cdot 800 / 120 \cdot 000 \cdot 000$ [7].

Работник с заработком в 30 тыс. руб. в месяц (360 тыс. в год) вынужден платить обязательные страховые взносы в размере 30% своего заработка. Таким образом, бремя обязательных страховых взносов для средних и бедных жителей страны в 3 раза превышает размер бремени богатых слоев населения [9].

Критериями подбора кадров являются не уровень профессионализма, а личные связи, принадлежность и лояльность к клану. Система отбора кандидатов по их профессиональным качествам отсутствует. «Вместо власти, основанной на заслугах, вместо правления наиболее талантливых и одаренных мы имеем неэффективную и беспринципную бюрократию. Опасность состоит в том, что иллюзия единого управления создается за счет формальных отчетов, часто не соответствующих действительности» [6].

Реальная власть в стране принадлежит мелким группировкам с личными интересами, далекими от общественных, что порождает коррупцию в госаппарате. По данным Следственного комитета при прокуратуре РФ, за 2012-15 гг. число уголовных дел о коррупции несколько снизилось с 49,5 тыс. до 32 тыс. Однако ущерб, причиненный коррупцией, при этом возрос более чем в 2 раза (с 20,8 до 43,7 млрд. руб.) [2].

Снижается профессиональная компетентность управленцев, так как работу чиновников оценивают не по успехам управления регионом, а по формальному выполнению указаний и формальным отчетам. Формальные критерии отбора претендентов не соответствуют принятым кадровым решениям. Представители законодательной власти почти не повышают свою профессиональную квалификацию. В результате, низкоквалифицированное обеспечение оказывается на качество законодотворчества [5].

Среди возможностей преодоления провала и непрофессионализма чиновников россияне называют усиление общественного контроля в этой сфере. Сами чиновники наряду с несовершенством законодательства и невозможностью саморегуляции и дополнительного обучения выделяют низкую заработную плату и плохие жилищные условия [6].

Таблица 1 - Доля тех кто трудится в государственном секторе в общей численности занятых по странам мира, %

| № | Страна | Доля чиновников в общей численности занятых, % |
|-----|---------------|--|
| 1. | Египет | 63,4 |
| 2. | Норвегия | 35,4 |
| 3. | Россия | 30,6 |
| 4. | Венгрия | 23,7 |
| 5. | Казахстан | 20,9 |
| 6. | Польша | 20,2 |
| 7. | Канада | 19,4 |
| 8. | США | 14,4 |
| 9. | Бразилия | 11,5 |
| 10. | Китай | 8,8 |

Кроме того, анализ современной государственной кадровой политики выявил избыточную числен-

ность госслужащих, а также недостаточную мотивацию их труда. Так, в таблице 1 показано, что доля

госслужащих в России весьма велика – почти каждый третий занятый в России трудится в государственном секторе, тогда как в США, Канаде, а также во многих постсоциалистических странах доля госслужащих значительно ниже [8].

На низших и средних должностях государственного аппарата велика текучесть кадров. Доля сохранения прежних и приема новых кадров составляет около 35%, а отток специалистов – почти 65% [6].

По данным опросов, в рейтинге целей работы госслужащих интересы общества занимают последнее место (лишь 5–6%). Государственные служащие имеют низкие показатели мотивации к труду, что является следствием отсутствия зависимости оплаты труда и карьерного роста от фактических результатов [4].

По нашему мнению, установление четких критериев для оценки результатов работы чиновников и зависимости их зарплат от данных показателей приведет к привлечению компетентных специалистов в госуправление, так как без их участия будет сложно достичь желаемого.

Об эффективности использования принципа ответственного управления для совершенствования инве-

стиционной политики государства свидетельствует опыт стран Юго-Восточной Азии, и в частности, Сингапура, успешно применивших его с целью привлечения частных и повышения отдачи от государственных инвестиций. Привязка зарплаты чиновников к зарплате в частном секторе экономики и к сумме налогов на доходы, уплаченных частным сектором, в результате которой заработная плата чиновников могла расти только пропорционально доходам частного сектора, стимулировала чиновников заботиться об экономическом росте в стране (уровень оплаты труда чиновника определяется как 2/3 дохода работников частного сектора сопоставимого ранга, показанного ими в налоговых декларациях).

Таким образом, на необходимость внедрения принципа ответственного управления государственным чиновниками и бизнес-менеджерами в практику указывают многие факты, мнения экспертов и исследования. Достижению данного эффекта способствуют мотивация чиновников посредством зависимости их зарплат от доходов управляемой ими страны или региона, а также определение четких критериев развития экономики и объективность выбранных показателей.

Библиографический список

1. Абрамов М. О налоговом бремени в США и в России. URL: <http://newsland.com/news/detail/id/1046836/>.
2. Анализ основных тенденций коррупционной преступности в России // Всероссийский криминологический журнал. 2016. Т. 10. № 3. - С. 531–543. URL: <http://cj.isea.ru/pdf.asp?id=20945>.
3. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2016–2017. URL: <http://gtmarket.ru/news/2016/09/28/7304>.
4. Государственный капитализм на марше. URL: http://www.perspektivy.info/table/gosudarstvennyj_kapitalizm_na_marsh_2012-08-24.htm.
5. Исследование Всемирного банка: Введение бизнеса в 2016 году. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. — 28.10.2015. 07:55. URL: <http://gtmarket.ru/news/2015/10/28/7261>.
6. Кадровая политика в России. URL: <http://rusrand.ru/ideas/kadrovaja-politika-v-rossii>.
7. Как победили коррупцию в Сингапуре. URL: <http://hvylya.org/analytics/politics/kak-pobedili-korrupciyu-v-singapore.html>.
8. Лучшее на РБК-2014: много ли зарабатывают чиновники в России. URL: <http://www.rbc.ru/economics/15/10/2014/543cfe56cbb20f8c4e0b98f2>.
9. Россия. Должны ли богатые платить больше налогов? URL: <http://newsland.com/news/detail/id/508145/>.
10. Росстат сообщил средние зарплаты чиновников в 2016 году. URL: https://vzta.ru/news/2017/03/01/zarplaty_chinovnikov/.
11. Росстат сравнил зарплаты чиновников. URL: <http://www.rg.ru/2013/08/21/zarplata-site.html>.
12. Greenwald B., Stiglitz J.E. Externalities in Economies with Imperfect Information and Incomplete Markets // The Quarterly Journal of Economics, Volume 101, Issue 2, May, 1986. - P. 229–264.
13. Solow R.M. A Contribution to the Theory of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. - 1956. - N°70. - P.65–94. URL: <http://www.econ.nyu.edu/user/debraj/Courses/Readings/Solow.pdf>.
14. Zoltán J. Ács László Szerb Erőkö Autio Ainsley Lloyd The Global Entrepreneurship Index 2017. The Global Entrepreneurship and Development Institute, Washington, D.C., USA.

References

1. Abramov M. O nalogovom bremeni v SSHA i v Rossii. URL: <http://newsland.com/news/detail/id/1046836/>.
2. Analiz osnovnykh tendencij korruptcionnoj prestupnosti v Rossii // Vserossijskij kriminologicheskij zhurnal. 2016. T. 10. № 3. - С. 531–543. URL: <http://cj.isea.ru/pdf.asp?id=20945>.
3. Vsemirnyj ekonomicheskij forum: rejting global'noj konkurentosposobnosti 2016–2017. URL: <http://gtmarket.ru/news/2016/09/28/7304>.
4. Gosudarstvennyj kapitalizm na marше. URL: http://www.perspektivy.info/table/gosudarstvennyj_kapitalizm_na_marsh_2012-08-24.htm.
5. Issledovanie Vsemirnogo banka: Vedenie biznesa v 2016 godu. [Elektronnyj resurs] // Centr gumanitarnykh tekhnologij. — 28.10.2015. 07:55. URL: <http://gtmarket.ru/news/2015/10/28/7261>.
6. Kadrovaya politika v Rossii. URL: <http://rusrand.ru/ideas/kadrovaja-politika-v-rossii>.
7. Kak pobedili korruptsiyu v Singapore. URL: <http://hvylya.org/analytics/politics/kak-pobedili-korrupciyu-v-singapore.html>.
8. Luchshee na RBK-2014: mnogo li zarabatyvayut chinovniki v Rossii. URL: <http://www.rbc.ru/economics/15/10/2014/543cfe56cbb20f8c4e0b98f2>.
9. Rossiya. Dolzhny li bogatyte platiť boľshe nalogov? URL: <http://newsland.com/news/detail/id/508145/>.
10. Rosstat soobshchil srednie zarplaty chinovnikov v 2016 godu. URL: https://vzta.ru/news/2017/03/01/zarplaty_chinovnikov/.
11. Rosstat sravnil zarplaty chinovnikov. URL: <http://www.rg.ru/2013/08/21/zarplata-site.html>.
12. Greenwald B., Stiglitz J.E. Externalities in Economies with Imperfect Information and Incomplete Markets // The Quarterly Journal of Economics, Volume 101, Issue 2, May, 1986. - P. 229–264.
13. Solow R.M. A Contribution to the Theory of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. - 1956. - N°70. - P.65–94. URL: <http://www.econ.nyu.edu/user/debraj/Courses/Readings/Solow.pdf>.
14. Zoltán J. Ács László Szerb Erőkö Autio Ainsley Lloyd The Global Entrepreneurship Index 2017. The Global Entrepreneurship and Development Institute, Washington, D.C., USA.

ПРИНЦИП СТИМУЛИРОВАНИЯ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Андреевский А.П., аспирант, Астраханский государственный технический университет

Аннотация: В статье изучены преимущества принципа стимулирования как фактора эффективности инвестиционной политики государства. Также проведен анализ фактов, исследований и статистических данных, которые показывали, что отечественная инвестиционная политика государства не отвечает принципу стимулирования частных инвестиций. В статье подчеркнуто, что полученные результаты и рекомендации могут быть использованы для повышения эффективности государственной или региональной инвестиционной политики.

Ключевые слова: принцип, стимулирование, инвестиции, эффективность, политика.

Abstract: In article advantages of the principle of stimulation as factor of efficiency of investment policy of the state are studied. The analysis of the facts, researches and statistical data which showed that the domestic investment policy of the state doesn't answer the principle of stimulation of private investments is carried also out. In article it is emphasized that the received results and recommendations can be used for increase in efficiency of the state or regional investment policy.

Keywords: principle, stimulation, investments, efficiency, policy.

Привлечение частных инвестиций является важным условием экономического прогресса в России [8]. Принцип стимулирования в целях повышения эффективности инвестиционной политики государства может быть реализован посредством:

- 1) стимулирования конкуренции путем:
 - постепенного уменьшения доли государственного сектора и увеличения доли частного бизнеса в ВВП страны (как наиболее эффективного);
 - усиления конкуренции на внутреннем рынке посредством стимулирования роста числа частных фирм и доли занятых в них;
 - постепенного включения в конкуренцию на мировых рынках посредством либерализации внешней торговли ресурсами и конечной продукцией;
 - выравнивания условий - т.е. ставки налогов и другие условия для бизнеса должны быть равными с аналогичными условиями в наиболее конкурентоспособных странах, оцененных по критерию привлекательности для бизнеса, т.е. приблизить налоговые стимулы и прочие условия для предпринимательства в России к налоговым условиям в других странах, привлекающих к себе бизнес благоприятным налоговым режимом, упрощением правил и другими условиями, выгодными для ведения бизнеса;

- 2) усиления ответственности за результаты деятельности экономических агентов посредством:
 - постепенного отказа от оказания избирательной безвозмездной финансовой помощи для компенсации убытков экономических агентов (например, финансирование государственных корпораций и

поддержка полугосударственных банков в период финансового кризиса 2008-2009 гг.);

- обязательной приватизации убыточных государственных предприятий, что позволит стимулировать повышение их эффективности и снизить нагрузку на государственный бюджет и налоговое бремя частных предпринимателей, стимулируя расширение сектора частных и эффективных производителей;

- оперативного банкротства неконкурентоспособных фирм в целях защиты прав кредиторов, собственников, и повышения мобильности ресурсов.

Актуальность реализация принципа стимулирования для российской инвестиционной политики государства подтверждается следующими фактами и статистическими оценками.

Так, доля государственного сектора в экономике России составляет около 70% ВВП. Около 93% доходов федерального бюджета от государственности в 2012 г. составили дивиденды по акциям и другие доходы от владения капиталом [3].

Доля государственных компаний в индексе РТС фондового рынка России составляет около 51% (в 2007 г. - 66%). Так, в ключевой отрасли экономики страны - нефтедобыче - госкомпаниям принадлежит 40-45%, в банковском секторе - 49%, в транспортном - 73%. Доля госсектора в услугах связи в 2012 г. составляла 13,8%, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды - 25,8% (в 2009 году - 14%). Существенно увеличилась доля госсектора в добыче полезных ископаемых - до 16,5% в 2012 году (в 2009-2010 годах - 10-11%) [7].

Таблица 1 - Доля государственных предприятий в экономике страны [3]

| № | Страна | Доля в ВВП страны, % |
|----|----------|----------------------|
| 1 | Швеция | 12 |
| 2 | Сингапур | 12 |
| 3 | Индия | 13 |
| 4 | Канада | 15 |
| 5 | Китай | 29 |
| 6 | Бразилия | 30 |
| 7 | Вьетнам | 34 |
| 8 | Дания | 37 |
| 9 | Словакия | 48 |
| 10 | Россия | 70 [14] |

Доля земли, состоящей в частной собственности в России, за последние 10 лет существенно не изменилась: из 1 млрд. 709 млн. га всех российских земель в государственной и муниципальной собственности находится 92,2% (1 млрд. 576 млн. га), тогда как в собственности граждан - лишь 7,2% (123 млн. га), в собственности юридических лиц - 0,6% (10,2

млн. га). (Для сравнения: к началу 2001 г. в собственности граждан находилось более 130 млн. га земли) [4].

Стоимость же государственных активов в США составляет в настоящее время более 30% национального богатства страны. Государству принадлежит 39,5% земельной площади США, в том числе

федеральному правительству - 33,7%, штатам - 5%, муниципалитетам - 0,8%. Около 50% правительст-

венных земель расположены на Аляске.

Таблица 2 - Доля государственных предприятий в капитализации [3]

| № | Страна | Доля в ВВП страны, % |
|---|---------------|----------------------|
| 1 | Индия | 4014 |
| 2 | Китай | 70 |
| 3 | Россия | 40 |
| 4 | Сингапур | 40 |
| 5 | Бразилия | 34 |
| 6 | Таиланд | 21 |

Как видно из приведенных выше статистических данных, в большинстве развитых стран участие государства в производстве значительно ниже, чем в России, что измеряется существенно меньшей долей

государственных предприятий в экономике страны (табл. 1). В то же время, для развивающихся стран характерно и значительное участие государства в капитализации (табл. 2).

Таблица 3 - Доля госсектора в общей численности занятых в развитых странах [1] и России

| Страна | Доля занятых, % |
|----------------|-----------------|
| Япония | 6,9 |
| Швейцария | 14,1 |
| США | 14,5 |
| Великобритания | 15 |
| Германия | 15,1 |
| Россия | 40 |

Доля занятых в государственном секторе отечественной экономики, согласно официальным источникам, ныне составляет 25% от их общей численности [5]. Однако, по нашим оценкам, с учетом различных видов смешанной собственности доля занятых в государственном секторе составляет около 40%. Если сравнить эти данные с соответствующими показателями некоторых развитых стран, представленными в таблице 3, то обнаруживается существенная разница - в России доля занятых в государственном секторе заметно выше по сравнению с развитыми странами.

Таким образом, Россия отличается от развитых стран большей долей участия в экономике, что снижает степень конкуренции внутри страны и эффективность производства в целом.

Россия занимает 67-е место (из 69) в мире по численности предпринимателей. Предпринимательством в 2017 г. заняты более 3 млн. человек (2%) населения нашей страны [8]. Заняться частным бизнесом готовы лишь 2% населения России, что является самым низким показателем за новейшую исто-

рию России. В странах БРИКС и Восточной Европы данный показатель составляет 21-24%. Резко сократилось число безработных, готовых открыть свое дело: в 2011 г. таковым был каждый 16-й безработный, в 2012-м - лишь каждый 30-й. В то же время, исследователи отмечали, что в стране насчитывалось около 22 млн. (16%) не учтенных самостоятельных экономических агентов, т.е. не имеющих официальной регистрации предпринимателей [5], что в сумме с учтенными все же ниже чем в других странах.

Степень вовлеченности стран мира в мировую торговлю, оцениваемая по четырем критериям - доступу к внутренним рынкам, административному управлению на границах, деловому климату, а также транспортной и коммуникационной инфраструктуре, показывает значительное отставание России от развитых, многих постсоциалистических и быстроразвивающихся стран мира (табл. 4). По стоимостному объему экспорта товаров и услуг на душу населения Россия имеет показатель лишь около 700 долл., тогда как США - свыше 3200 долл. [6]

Таблица 4 - Рейтинг вовлеченности стран в мировую торговлю [7] (2014 г.)

| Место в рейтинге | Страна | Индекс |
|------------------|---------------|------------|
| 1 | Сингапур | 5,9 |
| 2 | Гонконг | 5,5 |
| 8 | Чили | 5,1 |
| 9 | Швеция | 5,1 |
| 15 | США | 5,0 |
| 36 | Грузия | 4,5 |
| 54 | Китай | 4,3 |
| 96 | Индия | 3,6 |
| 105 | Россия | 3,5 |

Согласно рейтингу конкурентоспособности стран мира по уровню благоприятствования для международной торговли в 2016 г., который оценивает условия для свободной внешней торговли в различных странах мира по 50 различным критериям, среди которых доступность внутренних рынков страны для внешних поставщиков и покупателей, а также сво-

бода доступа к зарубежным рынкам для ее национальных компаний, эффективность и прозрачность таможенных правил, доступность и качество транспортной инфраструктуры и сетей современных коммуникаций, в списке из 190 стран мира, Россия занимала лишь 40-ю позицию (табл. 5).

Таблица 5 - Рейтинг конкурентоспособности стран мира (по показателю создания ими благоприятных условий для ведения бизнеса) [6]

| Страна | Рейтинг | Страна | Рейтинг |
|----------------|---------|---------------|-----------|
| Новая Зеландия | 1 | Польша | 24 |
| Сингапур | 2 | Казахстан | 35 |
| Дания | 3 | Беларусь | 37 |
| Гонконг | 4 | Россия | 40 |
| США | 8 | Китай | 78 |
| Эстония | 12 | Бразилия | 123 |
| Грузия | 16 | Индия | 130 |

Рейтинг составлен по 10-ти показателям государственного регулирования бизнеса (без учета политических аспектов): время и стоимость регистрации нового предприятия, торговых операций, обеспечения исполнения контрактов, налогообложения и закрытия предприятия. Эксперты утверждают, что многие страны постепенно приближают практику регулирования к применяемым в странах-лидерах. Исследователи отмечают, что наиболее благоприятные условия для бизнеса по-прежнему остаются в странах с высоким уровнем дохода, а наименее благоприятные – в странах Юга Африки и Южной Азии. По оценкам экспертов, применение лучшей практики госрегулирования во всем мире позволит сократить выполнение бюрократических требований на 45 млн. дней [5] (или 123 года).

В 2012 г. президент России В.В. Путин подписал указ «О долгосрочной государственной экономической политике», в котором ставится цель повысить позиции России в рейтинге «Ведение бизнеса» до 20-го места в 2018 [4], что является показателем понимания властью страны важного значения усло-

вий госрегулирования для развития бизнеса и позволяет рассчитывать на прогресс в данной области в недалеком будущем.

На необходимость постепенного отказа от безвозмездной финансовой помощи для компенсации убытков экономических агентов указывает низкоэффективная деятельность государственных корпораций в России, которая обоснована в публикациях экспертов.

Дополнительным аргументом в пользу отказа от общественного содержания государственных корпораций является высокое налоговое бремя, представленное в таблице 6. Так, Россия занимает, примерно средние позиции среди представленных в таблице стран по тяжести налогового бремени с совокупной ставкой налога 50,7%. Большинство развитых стран, как видно из таблицы, имеют меньшее налоговое бремя. В то же время, Россия выглядит привлекательнее по данному показателю относительно некоторых постсоциалистических стран, в частности, Китая и Беларуси.

Таблица 6 - Общая налоговая ставка (% от коммерческой прибыли, 2013 г.) [9]

| Страна | Ставка налога | Страна | Ставка налога | Страна | Ставка налога |
|-----------|---------------|-------------|---------------|---------------|---------------|
| Грузия | 16,4 | Азербайджан | 40,0 | Россия | 50,7 |
| Гонконг | 22,9 | Молдова | 40,4 | Швеция | 52,0 |
| Канада | 24,3 | Польша | 41,6 | Беларусь | 54,0 |
| Дания | 27,0 | Румыния | 42,9 | Бельгия | 57,5 |
| Сингапур | 27,1 | Литва | 43,1 | Испания | 58,6 |
| Болгария | 27,7 | США | 46,3 | Индия | 62,8 |
| Казахстан | 28,6 | Австралия | 47,0 | Китай | 63,7 |

По индексу защиты прав собственников среди 127 стран мира Россия занимает 111-е место (табл. 7), т.е. ближе к концу рейтинга, где расположились страны с худшими оценками. Данный индекс измеряет достижения страны по состоянию защиты прав частной собственности по показателям: 1) правовая и политическая среда (независимость и беспристра-

стность судов, верховенство закона, политическая стабильность, уровень коррупции); 2) защита прав на физические объекты собственности (права заемщиков и кредиторов); 3) права на интеллектуальную собственность (защита авторских прав и патентов).

Таблица 7 - Индекс защиты прав собственности за 2017 г. [7]

| Место в рейтинге | Страна |
|------------------|----------------|
| 1 | Новая Зеландия |
| 2 | Финляндия |
| 3 | Швеция |
| 7 | Сингапур |
| 14 | США |
| 19 | Гонконг |
| 25 | Эстония |
| 41 | Польша |
| 52 | Китай |
| 54 | Индия |
| 88 | Грузия |
| 102 | Казахстан |
| 111 | Россия |
| 112 | Никарагуа |

Главными факторами конкурентоспособности отечественной экономики эксперты считают высо-

кий уровень образования и занятости, квалификацию рабочей силы и стабильность экономики. Нега-

тивными факторами являются низкий уровень диверсификации экономики, производительности, инноваций, эффективности государственного управления в сфере обеспечения лёгкости ведения бизнеса, открытости рынков, налоговой нагрузки, защиты прав частной собственности, административных барьеров и коррупции [8].

Таким образом, низкий приток частных инвестиций в страну и, как следствие, низкий уровень эффективности отечественного производства, можно объяснить тем, что отечественная экономика демонстрирует существенные отклонения от принципа стимулирования в рамках инвестиционной политики государства по следующим показателям:

- высокая доля государственного участия в экономике и, как следствие, низкая степень конкуренции;
- низкий уровень защиты прав собственников;

- высокие налоговые бременя;
- неравные условия ведения бизнеса для частных фирм и предприятий с государственным участием.

Для повышения привлекательности российской экономики для частных инвесторов следует:

- привести судебную систему к независимости и обеспечить беспристрастность судей;
- сократить участие государства в экономике посредством приватизации бизнеса [9];
- снизить бременя налогов для частного бизнеса;
- лишить фирмы с государственным участием возможности финансировать убытки за счет госбюджета;
- упростить процедуры для ведения бизнеса;
- сократить влияние чиновников на экономику посредством сокращения их полномочий [2].

Библиографический список

1. Балацкий Е.В. Элементы экономики государственного сектора. М.: Капитал страны, 2013. URL: <http://kapital-rus.ru/articles/article/225033>.
2. Билинская М.Н., Моисеев В.В., Ницевич В.Ф. Современная коррупция: отечественная специфика и зарубежный опыт. URL: <https://books.google.ru/books>. books.google.ru/books.
3. Государственный капитализм на марше. URL: http://www.perspektivy.info/table/gosudarstvennyj_kapitalizm_na_marshе_2012-08-24.htm.
4. Доля находящаяся в частной собственности земель в РФ составляет 7,8%. URL: <http://www.rb.ru/article/dolya-nahodyashchisya-v-chastnoy-sobstvennosti-zemel-v-rf-sostavlyayet-78/6485937.html>.
5. Индекс вовлеченности стран в международную торговлю. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/the-global-enabling-trade-index/info>.
6. Интернационализация хозяйственной жизни. Уровень участия страны в мировой экономике. URL: <http://www.bibliotekar.ru/economika-8-2/193.htm>.
7. Исследование Всемирного банка: Ведение бизнеса в 2014 году. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/10/29/6340>.
8. Магомедов Ш. Условия для ведения бизнеса в России (рейтинг doing business). URL: <https://dag.life/2017/04/01/usloviya-dlya-vedeniya-biznesa-v-rossii-rejting-doing-business/>.
9. Российский статистический ежегодник. 2012: Стат. сб. / Росстат. - М., 2012. - 786 с. - С.134.

References

1. Balackij E.V. Elementy ehkonomiki gosudarstvennogo sektora. M.: Kapital strany, 2013. URL: <http://kapital-rus.ru/articles/article/225033>.
2. Bilinskaya M.N., Moiseev V.V., Nicevich V.F. Sovremennaya korrupciya: otechestvennaya specifika i zarubezhnyj opyt. URL: <https://books.google.ru/books>. books.google.ru/books.
3. Gosudarstvennyj kapitalizm na marshе. URL: http://www.perspektivy.info/table/gosudarstvennyj_kapitalizm_na_marshе_2012-08-24.htm.
4. Dolya nahodyashchisya v chastnoj sobstvennosti zemel' v RF sostavlyayet 7,8%. URL: <http://www.rb.ru/article/dolya-nahodyashchisya-v-chastnoy-sobstvennosti-zemel-v-rf-sostavlyayet-78/6485937.html>.
5. Indeks вовлеченности стран в mezhduнародную торговлю. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/the-global-enabling-trade-index/info>.
6. Internacjonalizaciya hozyajsvennoj zhizni. Uroven' uchastiya strany v mirovoj ehkonomike. URL: <http://www.bibliotekar.ru/economika-8-2/193.htm>.
7. Issledovanie Vsemirnogo banka: Vedenie biznesa v 2014 godu. [EHlektronnyj resurs] // Centr gumanitarnykh tekhnologij. URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/10/29/6340>.
8. Magomedov SH. Usloviya dlya vedeniya biznesa v Rossii (rejting doing business). URL: <https://dag.life/2017/04/01/usloviya-dlya-vedeniya-biznesa-v-rossii-rejting-doing-business/>.
9. Rossijskij statisticheskiy ezhegodnik. 2012: Stat.sb. / Rosstat. - M., 2012. - 786 s. - S.134.

ТРАНСФОРМАЦИЯ КОНКУРЕНЦИИ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКАХ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ (НА ПРИМЕРЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)¹

Анисимов А.В., к.э.н., старший научный сотрудник, Институт экономики УрО РАН

Аннотация: Исследование направлено на анализ изменения уровня конкуренции на региональных социально важных рынках Свердловской области в результате внедрения Стандарта развития конкуренции. Органы государственной власти играют активную роль в формировании механизмов рынков, имеющих определяющее значение с точки зрения благосостояния потребителей. В работе выявлены барьеры входа на рынки новых хозяйствующих субъектов; определено, каким влияниям подвергается конкуренция на региональных социально важных рынках: путем устранения действующих или потенциальных соперников либо полностью блокирования входа новых хозяйствующих субъектов. Результатом работы является разработка рекомендаций по развитию конкуренции на региональных рынках. Приведенные выводы о состоянии конкуренции и предложения по ее развитию базируются на результатах аналитических разработок по вопросам конкуренции в отдельных отраслях, которые важны для реализации политики по защите конкуренции.

Ключевые слова: конкуренция; региональные рынки; стандарт развития конкуренции; социальная сфера.

Abstract: The study is aimed at analyzing changes in the level of competition in the regional socially important markets of the Sverdlovsk region in the result of the implementation of the Standard of competition. Public authorities play an active role in the formation of market mechanisms that are crucial from the point of view of consumer welfare. The paper identified the barriers of entry to markets of new businesses; determined, what influences exposed to competition in the regional social and important markets: by eliminating existing or potential governmental rivals or completely block the entrance of new businesses. The result of this work is development of recommendations on the development of competition in regional markets. Given insights on the state of competition and proposals for its development are based on the results of analytical studies on competition issues in specific sectors, which are important for the implementation of the policy for the protection of competition.

Keywords: competition; regional markets; the standard of competition; the social sphere.

Одной из приоритетных задач социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу является формирование условий хозяйствования, которые нацеливают на повышение конкурентоспособности предприятий. Ограничительные институциональные условия существенно деформируют структуру рынков, негативно сказываются на развитии предпринимательства [12]. В частности, властные структуры необоснованно препятствуют предпринимательской деятельности, ограничивают ее самостоятельность, свободу, стремятся создать преимущества в деятельности хозяйствующих субъектов своего региона. Такие действия не только ведут к регионализации рынков, но и расширяют воспроизводственную базу локального монополизма, тормозят развитие предпринимательства. Ужесточение барьеров, вызванных необоснованными действиями органов государственной власти, способствует уходу предпринимателей с рынка в теневую экономику в целях снижения транзакционных издержек и бюрократических рисков [11].

Особое значение в настоящее время приобретает защита предпринимательской деятельности в условиях высоких экономических барьеров, связанных с формированием вертикально интегрированных компаний, монополизированных межрегиональное рыночное пространство. Приобретая и усиливая рыночную власть крупные бизнес – группы устанавливают контроль над ценами и сырьевыми ресурсами, заключают антиконкурентные соглашения, что существенно искажает действие рыночных сил, приводит к нерациональному распределению общественных ресурсов, негативно сказывается на предпринимательской деятельности всех участников рынка [14].

Решение задачи защиты предпринимательства во многом осуществляется путем реализации антимонопольной политики, обеспечения равных конкурентных условий в хозяйственной деятельности, недопущения барьеров для движения товаров в любых формах, усиления контроля экономической концентрации, сокращения административного вмешательства в хозяйственную деятельность. Вместе с тем на современном этапе происходит уже-

сточение условий хозяйствования предприятий под влиянием высоких административных и экономических барьеров в сфере межрегионального взаимодействия при перемещении товаров, услуг, капитала, имеющих целью ограничение конкурентной среды предпринимательской деятельности и особо остро проявляющихся на региональном уровне. Все это противоречит интересам потребителей и снижает эффективность распределения ресурсов. Исследованиями доказано, что потери от слабой конкуренции исчисляются суммой более 1,3 трлн. руб. в год или 2,5 % отечественного валового внутреннего продукта [13]. Следовательно, совершенствование механизма антимонопольного регулирования позволит значительно расширить возможности экономического роста и повысить уровень конкуренции.

Ряд ученых акцентирует внимание на активной роли государства по развитию процессов, направленных на создание новых рынков, конкурентных механизмов в них, возникновение новых хозяйствующих субъектов [1;9;10]. Государство рассматривается в качестве двигателя в поддержке общественно значимых предприятий, расширения рынков сбыта, создания новых конкурентных преимуществ, быстрого внедрения инноваций, формирования новых стратегий. Благодаря этому потребитель получает дополнительную выгоду, а конкуренция – стимул для развития [2;5].

Анализируя изменения в характере конкуренции, исследователями все большее значение придается долгосрочному процессу конкуренции, а также преобладающей роли конкурентной политики в поощрении эффективности [7]. Практики антимонопольного регулирования рекомендуют рассматривать конкуренцию «как процесс, результатом которого является создание благосостояния» [15]. Вместе с тем исследователями установлено, что недостаточная обоснованность, продуманность действий государства отрицательно влияет как на конкурентов, так и на рынок [3]. Вследствие этого происходит рост барьеров входа для новых конкурентов [8]. Характерной чертой современных подходов к антимонопольному регулированию, основанных на изменениях в функционировании рынков, является

трансформация принципов вмешательства государства в экономику на рынках быстроразвивающегося потребительского спроса [4; 6]. Эффективная реализация антимонопольной политики требует обеспечения системного подхода. Практика показывает, что на конкурентную ситуацию в экономике влияют не только антимонопольные органы, но и региональные органы исполнительной власти. В российской антимонопольной практике новым инструментом регулирования, направленным на долгосрочное развитие конкуренции на рынках, служат Стандарты развития конкуренции в субъектах Российской Федерации, утвержденные распоряжением правительства Российской Федерации от 05.09.2015 года № 1738, в которых нашло отражение комплексное решение задач по устранению административных и экономических барьеров, структурной перестройки социально значимых рынков на среднесрочный период. Целью разработки и реализации указанных Стандартов явилось привлечение региональных органов власти к разработке системных долгосрочных мероприятий по развитию конкуренции на приоритетных рынках товаров и услуг.

Целью данной статьи является выявить уровень достижения намеченных Стандартом развития конкуренции в Свердловской области ключевых целевых показателей, а также барьеры входа новых предприятий на рынки, дать оценку состояния конкуренции и основные факторы ее определяющие.

Рынок услуг по управлению многоквартирными домами²

В городах Свердловской области с населением более 100 тысяч жителей управлением многоквартирными домами (далее – МКД), занимаются в основном частные управляющие компании. Доля МКД, которые находятся под управлением государственных (муниципальных) организаций, невелика: в городе Екатеринбурге – менее 1 %, в городе Нижний Тагил – 4,8 %. В городе Каменск – Уральский МКД обслуживаются только частными компаниями, лишь в городе Первоуральске установленный целевой показатель не достигнут. Региональные рынки услуг по управлению многоквартирными домами в городах Екатеринбург и Нижний Тагил являются низкоконцентрированными, с высоким уровнем развития конкуренции. Вместе с тем в городах Первоуральск и Каменск – Уральский существенное положение на рынке занимают три частные крупнейшие компании с совокупной долей, соответственно, 61,9 % и 99,6 %, на данных локальных рынках наблюдается невысокий уровень развития конкуренции. Хотя в городе Каменск – Уральский завершен переход к модели управления домами частными компаниями, рынок остается концентрированным, с высокими угрозами для конкуренции. Рынки управления многоквартирными домами обременены многочисленными барьерами входа для новых хозяйствующих субъектов, что закрепляет в перспективе лидирующие позиции компаний, действующих на рынке. К числу входных барьеров относятся: наличие большой доли жилищного фонда в ветхом и аварийном состоянии; риски неплательщиков за жилищно – коммунальные услуги; недоверие жителей к новым управляющим компаниям; предоставление органами местного самоуправления необоснованных преимуществ местным управляющим компаниям.

Важнейшими направлениями конкурентной политики в данной сфере являются:

- контроль соблюдения антимонопольных требований органами местного самоуправления при проведении открытых конкурсов по отбору управляющих организаций для управления многоквартирными домами;

- пресечение недобросовестной конкуренции на рынке управления многоквартирными домами, в том числе выразившейся в направлении управляющей организацией двойных квитанций на оплату коммунальных услуг жителям многоквартирных домов при смене управляющей организации.

Рынок услуг жилищно-коммунального хозяйства³

Анализ показал, что доля объектов энергетики, тепло – водоснабжения, водоотведения, утилизации твердых бытовых отходов, переданных органами власти и (или) органами местного самоуправления негосударственным (немуниципальным) организациям в долгосрочную аренду в 2016 году, составляет в городе Нижний Тагил 80,3%, городе Каменск-Уральский – 94,5%, городе Первоуральск – 30,7%.

Таким образом, в городах Нижний Тагил и Каменск-Уральский данный показатель достигнут, в Первоуральске государственным (немуниципальным) организациям передано в аренду лишь 30 % коммунальной инфраструктуры. Органы местного самоуправления города Екатеринбурга не предпринимали действий по передаче в концессию или долгосрочную аренду объектов коммунальной инфраструктуры частным компаниям. Это объясняется низким уровнем доверия органов местного самоуправления Екатеринбурга к частным компаниям, а также стремлением продолжать осуществлять контроль рынка.

Структура управления коммунальной инфраструктурой в регионе, находящейся в государственной и муниципальной собственности не стимулирует создание новых технологий в этой сфере. Ее развитие настоятельно требует обновления объектов, привлечения инвестиций и новых частных организаций в этот сектор экономики. В целях соблюдения конкурентных отношений заключение договоров аренды в отношении государственного или муниципального имущества должно осуществляться только по результатам проведения конкурсов или аукционов на право заключения этих договоров с соблюдением требований антимонопольного законодательства.

Рынок услуг по перевозке пассажиров и багажа регулярными межмуниципальными автобусными маршрутами⁴

В Свердловской области установленный Стандартом развития конкуренции для рынка показатель достигнут. Вместе с тем проблемой является полное отсутствие конкуренции среди перевозчиков в сельских районах. Как показал анализ, в ряде сельских поселений Свердловской области услуги по перевозке пассажиров и багажа межмуниципальным автобусным транспортом через данное сельское поселение осуществляется, как правило, единственным хозяйствующий субъект. Причиной тому служит убыточность деятельности, а также отсутствие дорог регионального значения с твердым покрытием.

Рынок перевозок пассажиров характеризуется высокими рисками создания неравных конкурентных условий, в том числе в части проведения конкурсов по выбору перевозчиков, аффилированностью органов власти, органов местного самоуправления с хозяйствующими субъектами, осуществляющими пассажирские перевозки автомобильным транспортом по межмуниципальным маршрутам (ГУПы и МУПы), неравный подход к компенсации выпадающих доходов перевозчиков и т.д. Конкурентная ситуация на рынке остается неблагоприятной в силу значительного количества барьеров входа на рынок: информационная закрытость рынка; длительная процедура лицензирования; сохранение системы тарифного регулирования на транспортные услуги. Отмечается случаи предоставления

органами местного самоуправления преимуществ на рынке хозяйствующим субъектам путем заключения договоров без проведения предусмотренных законодательством конкурсных процедур.

Важнейшими направлениями конкурентной политики данной сферы являются пресечение антиконкурентных действий органов власти при проведении конкурсных процедур; обеспечение равного доступа предприятий, осуществляющих перевозки автомобильным транспортом по межмуниципальным маршрутам, к объектам транспортной инфраструктуры. Дальнейшее развитие конкуренции в этой отрасли возможно путем обновления транспортных средств и автовокзалов.

Розничный рынок лекарственных препаратов

Развитие аптечных сетей происходит в основном в крупных муниципальных образованиях Свердловской области, где существует спрос на аптечный ассортимент. Более трети всех аптечных сетей сосредоточено в городе Екатеринбурге. В подавляющем большинстве отдаленных от регионального центра муниципальных образований с низкой численностью населения сосредоточено 1 – 3 аптечных организации, что связано с ограниченным спросом на лекарства. Аптечные организации частной формы собственности преобладают над государственными и муниципальными аптеками. Около 70 % всех хозяйствующих субъектов, действующих на региональном розничном рынке лекарственных препаратов, имеют частную форму собственности. Вместе с тем наиболее развитой сетью аптечных учреждений обладают хозяйствующие субъекты государственной и муниципальной формы собственности, которые функционируют как в крупных и средних городах Свердловской области, так и в небольших поселениях, оказывая социально значимые услуги по обеспечению населения лекарственными средствами.

В 61 муниципальном образовании Свердловской области рынок розничной реализации лекарственных средств характеризуется неразвитой конкуренцией, в 8 – недостаточно развитой конкуренцией и лишь в 3 крупных городах рынок отличается развитой конкуренцией. В 67 муниципальных образованиях Свердловской области на рынке розничной реализации лекарственных препаратов действуют хозяйствующие субъекты с рыночной долей более 50 %. Таким образом, на территории абсолютного большинства муниципальных образований Свердловской области сложилась монополия структура рынков розничной реализации лекарственных средств, на которых доминирующее положение занимают хозяйствующие субъекты, входящие в состав 12 вертикально-интегрированных структур.

Ограниченная платежеспособность потребителей лекарственных препаратов, особенно в небольших населенных пунктах, предопределила сбытовую стратегию вертикально-интегрированных аптечных сетей: их переориентацию на крупные города с использованием в борьбе за потребителей ценовых и неценовых методов конкуренции.

Барьеры входа на рынки розничной реализации лекарственных препаратов в Свердловской области имеют умеренный уровень преодолённости. К наиболее существенным барьерам относятся следующие: высокая арендная плата помещений для ведения деятельности для небольших по размеру аптечных сетей; к помещениям и оборудованию, используемых для фармацевтической деятельности, предъявляются высокие лицензионные требования, что создает сложности при поиске помещений для размещения аптек, особенно в небольших поселениях; длительное получение лицензии на осуществление

фармацевтической деятельности; дефицит квалифицированного персонала.

Имеющиеся структурные предпосылки для развития конкуренции между аптечными сетями в Свердловской области не реализуются в полной мере. Низкая платежеспособность потребителей снижает заинтересованность хозяйствующих субъектов в наращивании объемов поставок лекарств в средние и малые города и населенные пункты, не стимулирует к образованию новых аптечных учреждений. Зависимость аптечных сетей от фармацевтических компаний с высоким уровнем цен на производимые лекарственные препараты приводит к сужению географии их присутствия на территории региона. Основной структурных изменений на рынке розничной реализации лекарственных средств является обеспечение их доступности для населения путем совершенствования государственного регулирования рынка, в том числе регулирования цен на жизненно важные лекарства. С этой целью предполагается внесение изменений в Закон о защите конкуренции в части применения положений антимонопольного законодательства к обращению товаров, произведенных с использованием исключительных прав, а также принятие законодательного акта о введении системы принудительного лицензирования инновационных лекарственных препаратов, что позволит повысить ценовую и физическую доступность лекарств населению.

Целью антимонопольной политики на рынке розничной реализации лекарственных препаратов является обеспечение справедливой конкуренции путем пресечения нарушениями доминирующим хозяйствующим субъектом порядка ценообразования при формировании цен на жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты, согласованных действий, недобросовестной конкуренции аптечных сетей. Проблему снижения цен на лекарственные препараты следует решать путем:

- создания условий для преодоления диктата цен фармацевтических компаний, пресечения злоупотреблений производителем инновационных лекарственных препаратов доминирующим положением, снижения барьеров входа на рынок производителей дженериков;
- формирования механизма принятия решений по регистрации предельных отпускных цен лекарственных препаратов на основе использования индикативного способа определения цен с отказом от затратного метода.

Стимулирование развития аптечной сети в муниципальных образованиях с численностью населения до 100 тыс. человек целесообразно осуществлять через предоставление государственных и муниципальных предпочтений, в том числе льготной аренды помещений, снижения налоговой нагрузки, а также уровня страховых взносов во внебюджетные фонды.

Рынок первичного жилья экономического класса

Кризисные явления обусловили рост рыночной доли крупнейших застройщиков, особенно в таких муниципальных образованиях Свердловской области, как Екатеринбург, Нижний Тагил, Каменск-Уральский. Так, в Екатеринбурге совокупная рыночная доля трех крупнейших застройщиков (ЗАО «ЛСР – Недвижимость – Урал», ЗАО «Корпорация «Атомстройкомплекс», ЗАО «РСГ – Академическое») составляла в 2016 году более 75 %.

Наличие структурных предпосылок для развития конкуренции не обеспечивает достаточный уровень конкурентных отношений между хозяйствующими субъектами рынка первичного жилья экономического класса по следующим причинам:

• падение доходов населения, снижение его покупательской способности, снижение бюджетных инвестиций в строительство, приостановление ввода на рынок новых объектов ограничивает развитие малых и средних застройщиков, как фактора поддержки конкуренции на рынке;

• неравномерное присутствие на рынке строительных компаний, а также строительство и реализация жилья экономического класса отдельными застройщиками с привлечением бюджетных средств, в частности микрорайона «Академический» в городе Екатеринбург, не способствует развитию равноправной конкуренции между ними;

• прогнозируемое падение объемов строительства приводит к сужению географических границ рынка, большому сосредоточению его в крупных городах региона, а также к снижению конкуренции в смежных отраслях, росту цен на сырье и материалы и увеличению в структуре стоимости жилья доли затрат на строительные-монтажные работы;

• избыточное административное регулирование рынка органами власти оказывает влияние на увеличение сроков рассмотрения строительной документации, что затрудняет деятельность предприятий строительного комплекса по снижению издержек, повышению конкурентоспособности;

• административные и экономические ограничения, препятствующие входу на рынок новых хозяйствующих субъектов: трудности в получении земельных участков; высокие затраты на подготовку земельных участков, подолжение к инженерным сетям, реконструкция инженерных коммуникаций.

Снижению уровня административных барьеров на рынке строительства жилья экономического класса способствует наделение антимонопольного органа полномочиями по рассмотрению жалоб строительных компаний на решения и (или) действия (бездействия) органов власти, органов местного самоуправления и организаций, осуществляющих эксплуатацию сетей инженерно-технического обеспечения, которые устанавливают запрещенные Градостроительным кодексом процедуры в отношении субъектов градостроительной деятельности. Для развития рынка необходимы условия следующие условия, в том числе стимулирование потребитель-

ского спроса на жилье, совершенствование государственного тарифного регулирования систем коммунальной инфраструктуры.

Анализ материалов региональных докладов развития конкуренции, размещенных на официальных сайтах органов государственной власти Российской Федерации, показал, что подавляющее большинство регионов успешно разработали и реализуют мероприятия Стандарта. Так, в Тюменской области в рамках мероприятий Стандарта был реализован положительный опыт по подключению объектов капитального строительства к сетям газораспределения, сокращения сроков технологического присоединения и создания условий для подключения новых потребителей. Вместе с тем степень реализации требований Стандарта в регионах является дифференцированной. Так, в ряде регионов в перечень приоритетных и социально значимых рынков вошли не все рынки, предусмотренные Стандартом. Обращает на себя внимание, что имеются «дорожные карты» по развитию конкуренции, в которых по отдельным рынкам запланированы целевые показатели, не изменяющиеся в течение 2 – 3 лет. Согласно Стандарту должны содержаться на официальных сайтах органов государственной власти. Однако доступ к указанной информации на ряде официальных сайтов затруднен, информация может быть получена в результате многоступенчатого поиска.

Анализ показал, что ключевые целевые показатели, установленные стандартом развития конкуренции по ряду социальных рынков в Свердловской области, в целом достигнуты. Вместе с тем хозяйствующие субъекты сталкиваются со значительным количеством барьеров, тормозящих развитие предпринимательской деятельности. С целью оперативного реагирования на изменение внешних условий хозяйствования целесообразно проведение мониторингов рынков социально сферы на постоянной основе для выработки регуляторами рынков эффективных механизмов, направленных на развитие конкуренции в интересах конечного потребителя товаров и услуг. Кроме того, необходимо расширение перечня ключевых целевых показателей по приоритетным для регионов социальным рынкам.

¹ Статья подготовлена в соответствии с планом НИР Института экономики УрО РАН, № темы 0404-2015-0011 в ИСГЗ ФАНО.

² Целевой показатель Стандарта развития конкуренции: доля негосударственных (немуниципальных) управляющих организаций от общего числа управляющих организаций, которые осуществляют деятельность по управлению многоквартирными домами в населенных пунктах с численностью населения более 100 тысяч жителей в субъекте Российской Федерации, к 2016 году должна составить 90%.

³ Целевой показатель Стандарта развития конкуренции: доля объектов энергетики, тепло – водоснабжения, водоотведения, утилизации твердых бытовых отходов, переданных органами исполнительной власти субъекта Российской Федерации и (или) органами местного самоуправления, негосударственным (немуниципальным) организациям в концессию или долгосрочную аренду (более 1 года), к 2016 году – не менее 50%.

⁴ Стандартом развития конкуренции для рынка услуг перевозок пассажиров наземным транспортом установлена система показателей и целевых значений, которые предполагают увеличение доли на рынке негосударственных (немуниципальных) перевозчиков

Библиографический список

1. Антоник В.С., Вансович Э.Р. Теоретические, методологические и методические основы структурной политики субъектов РФ // Экономика региона. – 2013. – № 1. – С. 20 – 32.
2. Адашова С.Б., Розанова Н.М. Теория и организация отраслевых рынков. – М.: Магистр, 1998. – 312 с.
3. Адашова С., Шаститко А. Промышленная и конкурентная политика: проблемы взаимодействия и уроки для России // Вопросы экономики. – 2003. – № 9. – С. 18 – 32.
4. Алешин Д.А. Экономический анализ в практике зарубежного антимонопольного регулирования: монография / Д.А. Алешин, И.В. Князева, А.Г. Сушкевич. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2016. – 246с.
5. Влияние конкуренции и антимонопольного регулирования на процессы экономической модернизации в России / Под ред. С.Б. Адашовой, В.Л. Тамбоцева. – М.: ТЕИС, 2005. – 334 с.
6. Князева И.В. Антимонопольная политика в России. – М.: Омега – Л, 2006. – 526 с.
7. Князева И.В., Лукашенко О.А. Трансформация антимонопольной политики в политику защиты конкуренции в современных экономических условиях. – Новосибирск.: Изд-во СибГАЭС, Изд-во НГТУ, 2011. – 304 с.

8. Конкуренция и антимонопольное регулирование: Учеб. пособие для вузов / С.Б. Авдасьева, В.А. Аронин, И.К. Ахлюпов и др. – М.: Логос, 1999. – 368 с.
9. Мокроносов А.Г. Структурная перестройка машиностроения региона: приоритеты и механизм реализации. – Екатеринбург: УрО РАН, 1996. – 184 с.
10. Региональная промышленная политика. От макроэкономических условий формирования к механизмам реализации / Татаркин А.И., Романова О.А., Чененцова Р.И., Макарова И.В. – М.: ЗАО НПО «Изд-во «Экономика», 2012. – 360 с.
11. Тарануха Ю.В. Предприятие и предпринимательство в трансформируемой экономике. – М.: Дело и Сервис, 2003. – 368 с.
12. Хейек Ф. Конкуренция как процедура открытия // *Международная экономика и международные отношения*. – 1989. – № 12. – С. 6–14.
13. Шаститко А. Сколько стоит слабое развитие конкуренции? // Приложение «Форум» к газете «Ведомости». – 2012. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vedomosti.ru> (дата обращения 19.06.2013).
14. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков. – М.: Инфра – М., 1997. – 698 с.
15. Heyer K. Welfare Standards and Merger Analysis: Why Not the Best? [Электронный ресурс]. – *Competition-PolicyInternational*. – 2006. – № 29.

References

1. Antonyuk V.S., Vansovich E.H.R. Teoreticheskie, metodologicheskie i metodicheskie osnovy strukturnoj politiki sub'ektov RF // *Ehkonomika regiona*. – 2013. – № 1. – С. 20 – 32.
2. Avdasheva S.B., Rozanova N.M. Teoriya i organizatsiya otraslevykh rynkov. – М.: Magistr, 1998. – 312 s.
3. Avdasheva S., Shastitko A. Promyshlennaya i konkurentnaya politika: problemy vzaimo-dejstviya i uroki dlya Rossii // *Voprosy ehkonomiki*. – 2003. – № 9. – С. 18 – 32.
4. Aleshin D.A. Ehkonomicheskij analiz v praktike zarubezhnogo antimonopol'nogo regulirovaniya: monografiya / D.A. Aleshin, I.V. Knyazeva, A.G. Sushkevich. – Novosibirsk: Izd-vo NGTU, 2016. – 246s.
5. Vliyeniye konkurencii i antimonopol'nogo regulirovaniya na processy ehkonomicheskoy modernizatsii v Rossii / Pod red. S.B. Avdashevoj, V.L. Tambovceva. – М.: TEIS, 2005. – 334 s.
6. Knyazeva I.V. Antimonopol'naya politika v Rossii. – М.: Omega – L, 2006. – 526 s.
7. Knyazeva I.V., Lukashenko O.A. Transformatsiya antimonopol'noj politiki v politiku zashchity konkurencii v sovremennykh ehkonomicheskikh usloviyakh. – Novosibirsk.: Izd-vo SibAGS, Izd-vo NGTU, 2011. – 304 s.
8. Konkurenciya i antimonopol'noe regulirovanie: Ucheb. posobie dlya vuzov / S.B. Avdasheva, V.A. Aronin, I.K. Ahiopov i dr. – М.: Logos, 1999. – 368 s.
9. Mокроносов А.Г. Структурная перестройка машиностроения региона: приоритеты и механизм реализации. – Екатеринбург: УрО РАН, 1996. – 184 с.
10. Региональная промышленная политика. От макроэкономических условий формирования к механизмам реализации / Татаркин А.И., Романова О.А., Чененцова Р.И., Макарова И.В. – М.: ЗАО НПО «Изд-во «Экономика», 2012. – 360 с.
11. Тарануха Ю.В. Предприятие и предпринимательство в трансформируемой экономике. – М.: Дело и Сервис, 2003. – 368 с.
12. Hajek F. Konkurenciya kak procedura otkrytiya // *Mezhdunarodnaya ehkonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*. – 1989. – № 12. – С. 6–14.
13. Shastitko A. Skol'ko stoit slaboe razvitiye konkurencii? // Prilozhenie «Forum» k gazete «Vedomosti». – 2012. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vedomosti.ru> (дата обращения 19.06.2013).
14. Sherer F., Ross D. Struktura otraslevykh rynkov. – М.: Infra – М., 1997. – 698 s.
15. Heyer K. Welfare Standards and Merger Analysis: Why Not the Best? [Электронный ресурс]. – *Competition-PolicyInternational*. – 2006. – № 29.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОДАЖ ПРЕДПРИЯТИЯ ЖКХ**Бондарская О.В., к.э.н., доцент, Тамбовский государственный технический университет**

Аннотация: Основу прогнозирования продаж коммунальных услуг и, соответственно, основу планирования сбора денежных средств за отпущенные коммунальные ресурсы составляет изучение особенностей поведения потребителей: а именно, исследование и выявление общих тенденций по оплате коммунальных услуг. В результате проведенного анализа тарифов на коммунальные услуги, установленные период 2014-2017 гг. были выявлены основные причины несвоевременной оплаты или отсутствия полной оплаты жителями территории. Текущее прогнозирование продаж можно представить в виде предложенных формул.

На основании анализа и выделения основных тенденций по оплате коммунальных услуг абонентами строится прогноз продаж исследуемого предприятия.

Ключевые слова: Регион, сектор экономики, организация, подходы в управлении, экономическая безопасность.

Abstract: the Basis of forecasting the sales of utilities and accordingly the basis of planning the gathering money resources for the released municipal resources are made by studying of features of consumers' behaviour; and namely, research and revealing of the general tendencies on payment of utilities. In the result of tariff analysis: In the period 2014-2017 have been revealed principal causes of untimely payment or absence of full payment by inhabitants of the territory. It is possible to present current forecasting of sales in the form of the offered formulas.

On the basis of the analysis and allocation of the basic tendencies on payment of utilities by subscribers the forecast of sales of the investigated enterprise is under construction.

Keywords: Region, sector of economics, organization, approaches to management, economic safety.

Изучение поведения потребителей является важнейшим направлением работы любой организации. Основой прогнозирования продаж будущих периодов является изучения особенностей поведения потребителей услуг ресурсонаблизкой организации АО «ТСК». Учитывая, что организация АО «ТСК» является поставщиком коммунальных услуг на территории Тамбовской области, главной, наиболее значимой и, можно сказать, единственной важной особенностью поведения потребителей коммунальных услуг для организации является оценка их платежеспособности, т.к. на процент оплаты коммунальных услуг в первую очередь влияет размер доходов потребителей. [1]

Основными причинами несвоевременной оплаты или отсутствия полной оплаты вообще физическими лицами, т.е. населением, проживающим в многоквартирных домах и жилых домах (частный сектор), можно назвать следующие причины:

1. безработица, болезни;
2. повышение размеров платежей при сохранении размера заработной платы на прежнем уровне;

3. несвоевременную выплату заработной платы;
4. ненормированный рабочий день, работа по скользящему графику приводят к возникновению группы забывчивых неумышленных неплательщиков.

К основным причинам отсутствия оплаты за коммунальные услуги или неполной оплаты со стороны юридических лиц можно отнести следующие:

1. невозможность оплатить коммунальные услуги в текущем периоде;
2. отсутствие государственного финансирования;
3. отсутствие выделенных лимитов бюджетных обязательств.

Как правило, задолженность населения за коммунальные услуги определяется тремя основными факторами (табл.1):

1. доход на одного члена семьи;
2. возраст;
3. уровень образования и культуры.

Таблица 1 - Влияние поведения потребителей на оплату коммунальных услуг

| Факторы | Влияние поведения потребителей на оплату коммунальных услуг |
|---|---|
| 1. Уровень дохода на одного члена семьи | |
| 1.1. Население с доходами ниже прожиточного минимума | Затраты на коммунальные услуги составляют значительную часть от общих расходов в бюджете. Данная группа населения пользуется льготами либо субсидиями на оплату коммунальных услуг |
| 1.2. Население с доходами выше прожиточного минимума, но ниже среднего по региону на душу населения | Ограниченность денежных средств обуславливает необходимость постоянного выбора между оплатой коммунальных услуг и приобретением каких-либо материальных либо нематериальных благ. Это, в свою очередь, оказывает достаточно сильное влияние на регулярность платежей на коммунальные услуги |
| Факторы | |
| Влияние поведения потребителей на оплату коммунальных услуг | |
| 1.3 Население с доходами выше среднего | Стоимость коммунальных услуг составляет небольшую долю в общей структуре расходов. Основной причиной неуплаты за коммунальные услуги данной группы является их «забывчивость» или неудовлетворенность качеством коммунальных услуг |
| 2. Возраст потребителей коммунальных услуг | |
| 2.1. Потребители пенсионного и предпенсионного возраста | Являются более дисциплинированными плательщиками, которые с советских времен сохранили традицию полностью и своевременно расплачиваться за коммунальные услуги вне зависимости от уровня доходов |
| 2.2. Потребители молодого возраста | Являются менее дисциплинированным плательщиками, у которых традиция своевременной оплаты коммунальных услуг не сформировалась, чаще интересы направлены на удовлетворение собственных материальных потребностей |
| 3. Уровень образования и культуры потребителей коммунальных услуг | |
| 3.1. Высокий | При прочих равных условиях население с более высоким уровнем образования и культуры оплачивает коммунальные услуги более регулярно |
| 3.2. Низкий | Асоциальные слои населения с низким уровнем культуры чаще относятся к группе «злостных» неплательщиков |

Различные причины неплатежей и поведение потребителей коммунальных услуг обуславливает необходимость дифференцированного, индивидуального подхода к работе по выяснению дебиторской задолженности с каждой группой потребителей. [2]

На основании анализа и выделения основных тенденций по оплате коммунальных услуг абонентами строится прогноз продаж акционерного общества «Тамбовская сетевая компания».

При текущем прогнозировании продаж коммунальных услуг АО «ТСК» к расчету берется следующее процентное соотношение от фактических продаж за предыдущие периоды:

1. для категории УК, ТСЖ, ЖСК и население: 80% от текущей задолженности и 8-12% от просроченной задолженности. К текущей дебиторской задолженности относится задолженность потребителей одного периода, к просроченной дебиторской задолженности – задолженность двух и более периодов. Т.е. текущая дебиторская задолженность – это начисления организации за текущий месяц. Текущая задолженность потребителей существует в период с 1-е по 10-е (если иной период не установлен договором) число месяца, следующего за оплачиваемым. Просроченная задолженность возникает с 11-го числа месяца, следующего за оплачиваемым (если иной период не установлен договором).

2. для категории юридические лица для расчета берут 100% от продаж коммунальных услуг, за исключением начислений тех юридических лиц, которые не оплатят в текущем периоде или установлено, что они оплатят позже, в следующем отчетном периоде, а также, исключая бюджетные организации, у которых нет достаточного для оплаты государственного финансирования или не выделены бюджеты лимитных обязательств.

Таким образом, текущее прогнозирование продаж можно представить в виде следующей формулы:

$$P_{\text{план}} = 80\% \cdot D_{\text{текущая}} + (8\% - 12\%) \cdot D_{\text{просроченная}} + 100\% \cdot D_{\text{пол}} - \Delta D, \quad (1)$$

$P_{\text{план}}$ – прогнозируемый объем продаж на текущий период, тыс.руб.;

$D_{\text{текущая}}$ – текущая дебиторская задолженность по УК, ТСЖ, ЖСК и населению, тыс.руб.;

$D_{\text{просроченная}}$ – просроченная дебиторская задолженность по УК, ТСЖ, ЖСК и населению, тыс.руб.;

$D_{\text{пол}}$ – дебиторская задолженность юридических лиц, тыс.руб.;

ΔD – дебиторская задолженность юридических лиц, которая не будет покрыта в текущем расчетном периоде, тыс.руб.

Помимо текущего прогнозирования продаж АО «ТСК» особенно важную и значимую роль для деятельности данной ресурсоснабжающей организации играет годовое прогнозирование продаж. При годовом планировании продаж коммунальных ресурсов к расчету принимаются следующие значения (3):

1. для УК, ТСЖ, ЖСК и населения к расчету берется 90-95% от фактического отпущенного объема коммунальных ресурсов в натуральном выражении (для отопления – Гкал, для холодной и горячей водоснабжения – куб.м. воды, для водоотведения – куб.м. сточных вод) умноженного на тариф на коммунальные услуги, разделенный по полугодиям и по категориям потребителей.

2. для юридических лиц к расчету берут 100% от фактического отпущенного объема коммунальных ресурсов, умноженного на тариф, разделенный по полугодиям.

В общем виде годовой прогноз продаж организации АО «ТСК» можно представить в следующем виде:

$$П_{\text{план}} = (90\% - 95\%) \cdot (V_{\text{факт 1 пол}} \cdot T_{\text{1 пол}} + V_{\text{факт 2 пол}} + T_{\text{2 пол}}) + 100\% \cdot (V_{\text{факт 1 пол}} \cdot T_{\text{1 пол}} + V_{\text{факт 2 пол}} + T_{\text{2 пол}}) \quad (2)$$

где

$П_{\text{план}}$ – годовой прогноз продаж, тыс.руб.;

$V_{\text{факт 1 пол}}$ – фактический объем отпуска коммунальных ресурсов за первое полугодие предшествующего периода по категории УК, ТСЖ, ЖСК и население, куб.м./Гкал;

$T_{\text{1 пол}}$ – тариф на коммунальные ресурсы, установленный для УК, ТСЖ, ЖСК и населения на первое полугодие будущего периода руб./куб.м., руб./Гкал;

$V_{\text{факт 2 пол}}$ – фактический объем отпуска коммунальных ресурсов за второе полугодие предшествующего периода по категории УК, ТСЖ, ЖСК и население, куб.м./Гкал;

$T_{\text{2 пол}}$ – тариф на коммунальные ресурсы, установленный для УК, ТСЖ, ЖСК и населения на второе полугодие будущего периода руб./куб.м., руб./Гкал;

$V_{\text{факт 1 пол}}$ – фактический объем отпуска коммунальных ресурсов за первое полугодие предшествующего периода юридическим лицам, куб.м./Гкал;

$T_{\text{1 пол}}$ – тариф на коммунальные ресурсы, установленный для юридических лиц на первое полугодие будущего периода руб./куб.м., руб./Гкал;

$V_{\text{факт 2 пол}}$ – фактический объем отпуска коммунальных ресурсов за второе полугодие предшествующего периода юридическим лицам, куб.м./Гкал;

$T_{\text{2 пол}}$ – тариф на коммунальные ресурсы, установленный для юридических лиц на второе полугодие будущего периода руб./куб.м., руб./Гкал.

Особенность годового прогнозирования продаж заключается в том, что планирование ведется отдельно по каждой услуге в связи с тем, что к расчету берутся тарифы, которые устанавливает Управление по регулированию тарифов Тамбовской области по полугодиям отдельно для каждой услуги.

При годовом планировании продаж организации АО «ТСК» особенно важно правильно рассчитать объем отпуска коммунальных ресурсов в натуральном выражении в связи с тем, что именно планируемые объемы реализации коммунальных ресурсов закладывается в расчет тарифов на коммунальные услуги. Насколько правильно и наиболее приближенно к реальности будет запланирован объем отпуска коммунальных ресурсов, настолько полноценно будут покрыты расходы организации на добычу, подъем и транспортировку коммунальных ресурсов для конечных абонентов. [4]

Планирование годового объема отпуска холодной воды в целях предоставления коммунальных услуг по холодному и горячему водоснабжению осуществляется в соответствии с приказом Федеральной службы по тарифам от 27 декабря 2013г. №1746-э/Об утверждении Методических указаний по расчету регулируемых тарифов в сфере водоснабжения и водоотведения». При этом, объем воды, отпускаемой (планируемой к отпуску) абонентам, определяется отдельно в отношении питьевой воды, технической воды, горячей воды. При этом, всю холодную воду, отпускаемую в сеть АО «ТСК» считают питьевой.

$$Q_i = Q_{i-2}(1 + t_i)^2 + Q_i^{\text{пл}} - \Delta Q_i^{\text{пл}}, \quad (3)$$

$$t_i = \frac{1}{3} \sum_{k=2}^3 \frac{Q_{i-k} - Q_{i-k}^{\text{пл}} - \Delta Q_{i-k}^{\text{пл}} - Q_{i-k-1}}{Q_{i-k-1}}, \quad (4) \quad \text{где}$$

Q_i – объем воды, отпускаемой абонентам (планируемой к отпуску) в году i , тыс. куб. м.;

$Q_i^{\text{пл}}$ – расчетный объем воды, отпускаемой новым абонентам, подключающимся к централизованной системе водоснабжения в году i , за вычетом потреб-

ления воды абонентами, водоснабжение которых прекращено (планируется прекратить), тыс. куб. м. Указанная величина может принимать, в том числе, отрицательные значения;

ΔQ_i^H - планируемое в году i изменение (снижение) объема воды, отпускаемой гарантирующей организацией абонентам по отношению к году $i-1$, связанное с изменением нормативов потребления воды, тыс. куб. м. Указанная величина может принимать как положительные, так и отрицательные значения;

t_i - темп изменения (снижения) потребления воды. В случае, если данные об объеме отпуска воды в предыдущие годы недоступны, темп изменения (снижения) потребления воды рассчитывается без учета этих лет. Темп изменения (снижения) потребления воды не должен превышать 5 процентов в год. [5]

Как видно из формулы, для расчета планируемого отпуска холодной воды принимается потребление абонентами холодной воды за три года.

Формула расчета темпа изменения (снижения) потребления воды (4) абонентами АО «ТСК» на 2018 год будет выглядеть следующим образом (5):

$$t_{2018} = \frac{1}{3} \times \left(\frac{Q_{2016} - Q_{2015}^{HP} - \Delta Q_{2016}^H - Q_{2015}}{Q_{2015}} + \frac{Q_{2015} - Q_{2014}^{HP} - \Delta Q_{2015}^H - Q_{2014}}{Q_{2014}} + \frac{Q_{2014} - Q_{2013}^{HP} - \Delta Q_{2014}^H - Q_{2013}}{Q_{2013}} \right) \quad (5)$$

Формула расчета планируемого объема воды (3), отпускаемой абонентам АО «ТСК» на 2016 год, будет выглядеть следующим образом (6):

$$Q_{2016} = Q_{2015} \times (1 + t_{2016})^2 + Q_{2015}^{HP} - \Delta Q_{2016}^H \quad (6)$$

При прогнозировании объема отпуска тепловой энергии в целях предоставления коммунальной услуги по отоплению и горячему водоснабжению используется следующий расчет: фактический объем отпуска тепловой энергии за предыдущий год суммируется с величиной, планируемой к отпуску, указанной в договоре ресурсоснабжения новых абонентов (договорная величина) (7):

$$V_{i,план} = V_{i-1,факт} + V_d, \text{ где} \quad (7)$$

$V_{i,план}$ - планируемый объем отпуска тепловой энергии в i -ом году, Гкал;

$V_{i-1,факт}$ - фактический объем отпущенной тепловой энергии за предыдущий год, Гкал;

V_d - договорная величина отпуска тепловой энергии новым абонентам, Гкал.

В целом, прогнозирование продаж коммунальных услуг является особенно важным ежегодным и ежемесячным мероприятием для АО «ТСК», т.к. позволяет спрогнозировать доходы организации и, соответственно, окупаемость расходов, оценить возможность вложения средств в другие направления деятельности, в строительство объектов (котельных, станций обезжелезивания и т.д.), оценить необходимость привлечения сторонних средств, кредитования. А планирование объемов отпуска коммунальных ресурсов абонентам является особенно важным, т.к. это является основой расчета тарифов для организации на будущие периоды, от размера которых зависит окупаемость оказываемых услуг. Таким образом, прогнозирование продаж – основа деятельности АО «ТСК», из которого вытекает планирование деятельности организации по другим направлениям.

Библиографический список

1. Бондарская Т.А. Подходы к оценке эффективности регионального управления // Наука и бизнес: пути развития. Москва. 2013. № 6 (24).
2. Матыс Е.Г. Меры по снижению задолженности населения за жилищно-коммунальные услуги / Е.Г. Матыс, 2014г. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/mery-po-snizheniyu-zadolzhennosti-naseleniya-za-zhishchno-kommunalnye-uslugi>.
3. Наумов А.С. Комплекс мероприятий, направленный на уменьшение задолженности за жилищно-коммунальные услуги / А.С. Наумов, 2014. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/kompleks-meropriyatiy-napravlyennyy-na-umen'shenie-zadolzhennosti-za-zhishchno-kommunalnye-uslugi>.
4. Осипенко, О.В. Корпоративный контроль: Экспертные проблемы эффективного управления дочерними компаниями. Книга вторая: Обеспечение корпоративного контроля. / О.В. Осипенко, 2014. - Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/61846>.
5. Рыбов Е.Ю. Управление дебиторской задолженностью теплоснабжающих организаций (на примере ООО «ЛУКОЙЛ – Теплоэнергетическая компания») / Е.Ю. Рыбов, 2015. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/upravlenie-debitorskoy-zadolzhennostyu-teplosnabzhayuschih-organizatsiy-na-primere-ooo-lukoil-teplotransportnaya-kompaniya>.

References

1. Bondarskaya T.A. Podhody k ocenke effektivnosti regional'nogo upravleniya // Nauka i biznes: puti razvitiya. Moskva. 2013. № 6 (24).
2. Matys E.G. Mery po snizheniyu zadolzhennosti naseleniya za zhishchno-kommunal'nye uslugi / E.G. Matys, 2014g. Rezhim dostupa: <https://cyberleninka.ru/article/v/mery-po-snizheniyu-zadolzhennosti-naseleniya-za-zhishchno-kommunalnye-uslugi>.
3. Naumov A.S. Kompleks meropriyatij, napravlyennyy na umen'shenie zadolzhennosti za zhishchno-kommunal'nye uslugi / A.S. Naumov, 2014. Rezhim dostupa: <https://cyberleninka.ru/article/v/kompleks-meropriyatiy-napravlyennyy-na-umen'shenie-zadolzhennosti-za-zhishchno-kommunalnye-uslugi>.
4. Osipenko, O.V. Korporativnyj kontrol': Ekspertnye problemy effektivnogo upravleniya dochernimi kompaniyami. Kniga vtoraya: Obespechenie korporativnogo kontrolya. / O.V. Osipenko, 2014. - Rezhim dostupa: <http://e.lanbook.com/book/61846>.
5. Rybov E.YU. Upravlenie debitorskoj zadolzhennost'yu teplosnabzhayuschih organizacij (na primere ООО «ЛУКОЙЛ – Теплоэнергетическая компания») / E.YU. Rybov, 2015. Rezhim dostupa: <https://cyberleninka.ru/article/v/upravlenie-debitorskoy-zadolzhennostyu-teplosnabzhayuschih-organizatsiy-na-primere-ooo-lukoil-teplotransportnaya-kompaniya>.

СОСТОЯНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ОЦЕНКИ ЖИЛЬЯ: РЕЗУЛЬТАТЫ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА

Бондарская Т.А., д.э.н., доцент, Тамбовский государственный технический университет
Бондарская О.В., к.э.н., доцент, Тамбовский государственный технический университет
Казанцев А.А., Тамбовский государственный технический университет

Аннотация: Проанализирована ситуация на региональном рынке в потребностях жилой недвижимости. Объектом исследования было взято предприятие регионального рынка – ООО ОПЦ «Альтаир» в области оценки жилой недвижимости, в частности, квартир и земельных участков за последние 5 лет. 2012-2016 годы. В статье предложен маркетинговый анализ динамики развития ООО ОПЦ «Альтаир» за весь период с 2012 по 2016 годы.

При оценке объекта недвижимости применяются все возможные подходы к оценке рыночной стоимости. Согласование результатов тестирует адекватность и точность применения каждого из подходов. Ниже представлены результаты каждого из подходов и обоснование итогового заключения о рыночной стоимости объекта.

Ключевые слова: Региональный рынок, маркетинговый анализ, потребности, современные подходы, результаты, современная ситуация, исследования.

Abstract: The situation in the regional market in needs for residential real estate is analyzed. The object of research is an enterprise of the regional market - The Open Company OPTS "Altair" in the field of estimation of the residential real estate in particular apartments and the ground areas for last 5 years (2012-2016). There is offered the marketing analysis of dynamics of development of the Open Company OPTS "Altair" for the period 2012 - 2016 in the article.

In the evaluation of the object of the real estate all possible approaches to an estimation of market cost are applied. The coordination of results tests adequacy and accuracy of application of each of approaches. The results of each of approaches and a substantiation of the total conclusion about a market value of objects are presented below.

Keywords: the Regional market, the marketing analysis, requirements, modern approaches, results, a modern situation, researches.

Важно отметить, что в настоящее время оценочная деятельность в России находится в стадии становления. Вырабатываются механизмы правового регулирования, унифицируются стандарты оценки, решаются другие вопросы, связанные с регулированием оценочной деятельности. Важным вопросом является качество принимаемых документов, регулирующих оценочную деятельность. Немаловажными являются вопросы теоретической и практической подготовки специалистов, профессионализма, ответственности оценщиков за результаты их деятельности. В этой связи нельзя недооценивать значение саморегулирующих организаций оценщиков, которые призваны обеспечить эффективное законо-

дательное регулирование, а также осуществлять защиту интересов независимых оценщиков [1, с.45].

Стоимость объекта оценки – наиболее вероятная расчетная величина, определенная на дату оценки в соответствии с выбранным видом стоимости согласно требованиям Федерального стандарта оценки «Цель оценки и виды стоимости (ФСО № 2)» (ФСО № 1) [2].

Исследуемая деятельность ООО ОПЦ «Альтаир» в области оценки жилой недвижимости, в частности квартир, и земельных участков за последние 5 лет, а именно, 2012-2016 годы, нами исследована динамика его развития за весь этот период (табл.1).

Таблица 1 – Статистика ООО ОПЦ «Альтаир» по оценке квартир и земельных участков

| | Количество квартир | Количество земельных участков |
|-----------------|--------------------|-------------------------------|
| 2012 | 128 | 33 |
| 2013 | 135 | 38 |
| 2014 | 140 | 40 |
| 2015 | 278 | 90 |
| 2016 | 337 | 50 |
| Всего за период | 1018 | 251 |

Динамика оценки по квартирам организацией ООО ОПЦ «Альтаир» за период 2012-2016гг. выглядит следующим образом (рис.1).

Согласно данным можно сделать вывод, что оценка квартир приобретает особый спрос. На основании результатов (рис.1) заметим, что каждый год количество оцениваемых квартир стабильно возрастает. Особый скачок произошел в 2015г., когда количество квартир увеличилось на 50%. За период с 2012г. по 2016г. количество оцениваемых квартир увеличилось со 128 до 337, то есть на 37,9 %.

Далее представлена динамика оценки земельных участков (рис.2).

Согласно данным (рис.2), отметим, что особый спрос на оценку земельных участков пришелся на 2015 год. За этот год было оценено 35,8% земельных участков по отношению ко всему рассматриваемому периоду.

Также оценка земельных участков направлена на оценку земельных участков физическим лицам и юридическим лицам (табл.2) (рис.2).

Результаты данного анализа представлены на рис.3.

На рис.3 видно, что оценка земельных участков для физических лиц является самой приоритетной. На них приходится наибольшая доля среди оцениваемых участков и составляет 73% за весь период.

Можно отметить также, что в 2015 году был достигнут максимум по оценке земельных участков для физических лиц и составил 27% из общего объема за весь период и 72,2% за 2015 год, что очень значительно.

Общая статистика за исследуемый период выглядит следующим образом (рис.4,5).

- В 2012 году было оценено:
 - квартир – 128,
 - земельных участков (физическим лицам – 25, юридическим – 8).

2. В 2013 году было оценено:
 - квартир – 135,
 - земельных участков (физическим лицам – 28, юридическим – 10).
3. В 2014 году было оценено:
 - квартир – 140,
 - земельных участков (физическим лицам – 30, юридическим – 10).
4. В 2015 году было оценено:
 - квартир – 278,
 - земельных участков (физическим лицам – 65, юридическим – 25).
5. В 2016 году было оценено:
 - квартир – 337,
 - земельных участков (физическим лицам – 35, юридическим – 15).



Рисунок 1 - Динамика оценки квартир организацией ООО ОПЦ «Альтаир» за период 2012-2016гг.

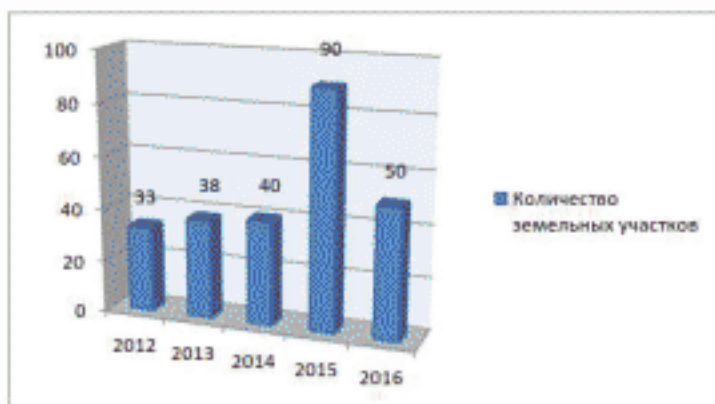


Рисунок 2 - Динамика оценки земельных участков организацией ООО ОПЦ «Альтаир» за период 2012-2016гг.

Таблица 2 – Оценка земельных участков

| | Количество земельных участков | |
|------|-------------------------------|-------------------|
| | Физическим лицам | Юридическим лицам |
| 2012 | 25 | 8 |
| 2013 | 28 | 10 |
| 2014 | 30 | 10 |
| 2015 | 65 | 25 |
| 2016 | 35 | 15 |

Таким образом, за весь период с 2012г. по 2016г. большую долю оцениваемых объектов составляют квартиры – 80,2%, на втором месте земельные участки для физических лиц – 14,4% и на последнем месте земельные участки юридических лиц – 5,4%.

Как раз одним из предложений будет – ориентация на оценку земельных участков для юридических лиц, так как на них приходится наименьшая доля среди всей оценки ООО ОПЦ «Альтаир» – 5,4% за период 2012-2016гг.

Говоря о динамике спроса на рынке можно сказать, что услуги по оценке квартир являются наиболее востребованными, чем оценка земельных участков.

Спрос на услугу по оценке квартир с каждым годом возрастает, достигая в 2016 году максимума, что говорит о хорошей репутации компании и профессионализме её работников. Спрос на оценку земельных участков так же, как и на оценку квартир с каждым годом повышается, только за исключением 2016 года, который характеризуется падением спроса на данный вид услуги.

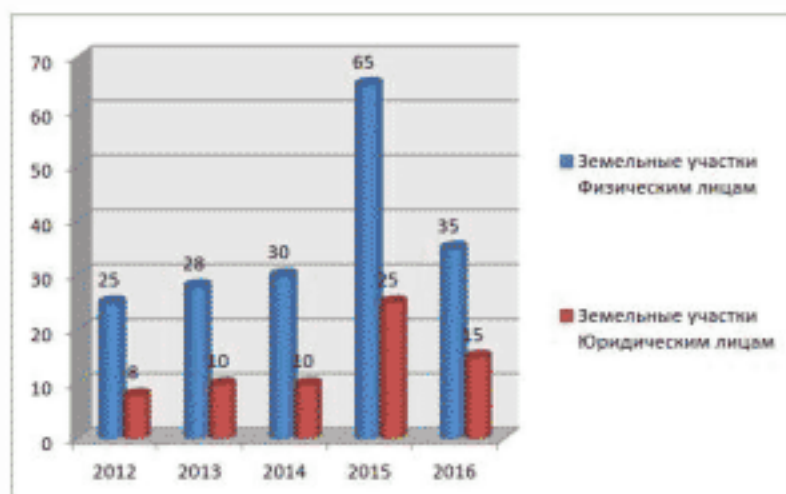


Рисунок 3 – Динамика оценки земельных участков физическим и юридическим лицам организацией ООО ОПЦ «Альтаир» за период 2012-2016гг.



Рисунок 4 – Результаты проведённой оценки ООО ОПЦ «Альтаир» за 2012-2016 года

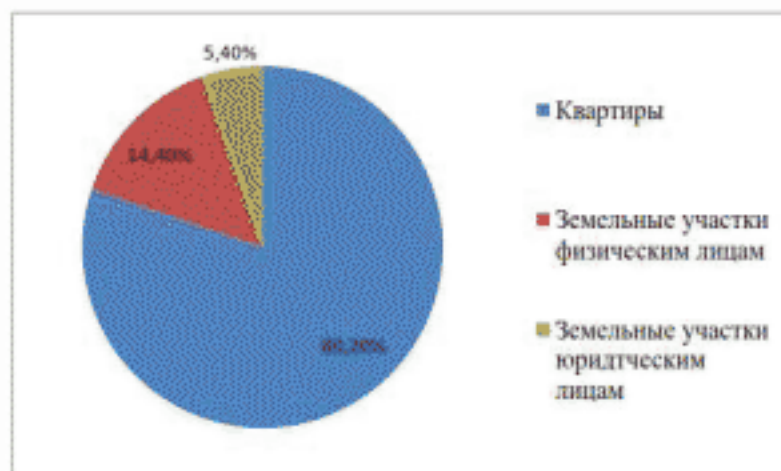


Рисунок 5 – Процентное соотношение оцененных объектов организацией ООО ОПЦ «Альтаир» за период 2012-2016гг.

Проанализировав данные и ознакомившись с отзывами клиентов, можно сделать вывод о том, что услуги ООО ОПЦ «Альтаир» являются востребованными, количество клиентов с каждым годом только растёт.

Также анализ деятельности ООО ОПЦ «Альтаир» говорит о том, что специализация в области оценки в наибольшей степени направлена на квартиры. А это значит, что актуальным будет исследование именно в этом направлении.

Если говорить о ситуации в целом в Тамбове, то можно отметить, что среди регионов ЦФО Тамбовская область занимает 9-ое место по объёмам ввода жилья, третье — по вводу жилья на каждого жителя области. Общее количество новостроек Тамбова составляет около 48 строящихся домов и комплексов. Общий объём квартир в строящихся домах, в которых в настоящий момент происходят продажи — около 62700 штук. Постепенно удаётся удовлетворить желание большинства покупателей жить в новых домах, однако снижение спроса на новые квартиры в ближайшем будущем можно ожидать только

вследствие ухудшения условий ипотечного кредитования. Сроки экспозиции показывают, что средний срок продажи ликвидной строящейся квартиры в Тамбове составляет не более 3 месяцев. Элитное жилье может быть исключением из этого вывода. Дольше остаются в экспозиции квартиры с неудобными планировками, на первых этажах [2].

Основную долю новостроек в Тамбове составляют монолитные и кирпичные дома, со встроено — пристроенными жилыми помещениями (под магазины, отделения связи, парикмахерские и т.д.). Также распространяется кирпичные дома средней этажности с индивидуальным отоплением. В основном предлагаются 1-,3-х, комнатные квартиры, пл. от 30 до 100 кв. м [2].

В зависимости от типа дома наибольший объём предложения представлен в кирпичных домах — 51% соответственно. Доля квартир в монолитных домах составила 28,3%, а в панельных — 20,5%.

Данная статистика на момент оценки — январь 2017 г., выглядела следующим образом (табл.3) и на предыдущие два года — 2016, 2015гг (табл.4,5).

Таблица 3 – Цены на недвижимость в Тамбове в январе 2017г.

| Недвижимость, Тип сделки | Цена, рублей за м ² | Изменение цены за месяц | Изменение цены за год |
|--------------------------|--------------------------------|-------------------------|-----------------------|
| Квартиры | 40 107 | -1.87% | -2.12% |
| -Вторичный рынок | 40 598 | -3.75% | -6.83% |
| - Новостройки | 35 102 | -1.74% | -2.92% |
| Дома | 2 074 159 рублей | +7.41% | -49.01% |

Вычислены средневзвешенные значения цены квартир за 1 квадратный метр для различного количества комнат в Тамбове на вторичном рынке. Среди

цен в пределах от 20 до 200 тыс. руб/м² для Тамбова [2].

Таблица 4 – Цены на недвижимость в Тамбове в январе 2016г

| Недвижимость, Тип сделки | Цена, рублей за м ² | Изменение цены за месяц | Изменение цены за год |
|--------------------------|--------------------------------|-------------------------|-----------------------|
| Квартиры | 40 974 руб. за кв.м. | -0.67% | -3.91% |
| -Вторичный рынок | 43 618 руб. за кв.м. | +1.73% | -6.95% |
| - Новостройки | 36 113 руб. за кв.м. | -4.37% | -15.17% |
| Дома | 5 283 333 руб. | +1.36% | +3% |

Таблица 5 – Цены на недвижимость в Тамбове в январе 2016г.

| Недвижимость, Тип сделки | Цена, рублей за м ² | Изменение цены за месяц | Изменение цены за год |
|--------------------------|--------------------------------|-------------------------|-----------------------|
| Квартиры | 42 642 руб. за кв.м. | -8.26% | +7.13% |
| -Вторичный рынок | 45 737 руб. за кв.м. | +1.73% | -6.95% |
| - Новостройки | 38 309 руб. за кв.м. | -4.37% | -15.17% |

Динамика изменения цен на квартиры за январь 2015, январь 2016, январь 2017гг. (рис.6).

Результаты динамики изменений (рис.6) показывают, что цены за весь этот период снизились. Хотя и на небольшие значения, но спад цен произошёл. Самый значительный спад пришёлся на январь 2015 - январь 2016. Таким образом, цены на квартиры за этот период снизились на 3.91%.

В таблице 6 представлены средневзвешенные значения площади и стоимости квартир для различного количества комнат в Тамбове на вторичном рынке. По данным видно, что постепенно цены на квартиры различной площади снижаются в цене [2].

С момента создания ООО ОПЦ «Альтаир» оказывает услуги и по профессиональной оценке стоимости недвижимости.

Все отчеты по оценке недвижимости составляются в соответствии с Федеральным законом от 29.07.1998 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», включают: проведение экспертизы, оформление отчета об оценке недвижимости, имеют корректное, содержательное оформление.

В данных расчётах нами используется только сравнительный подход. Основанием для отказа от затратного подхода и доходного может служить следующее пояснение.

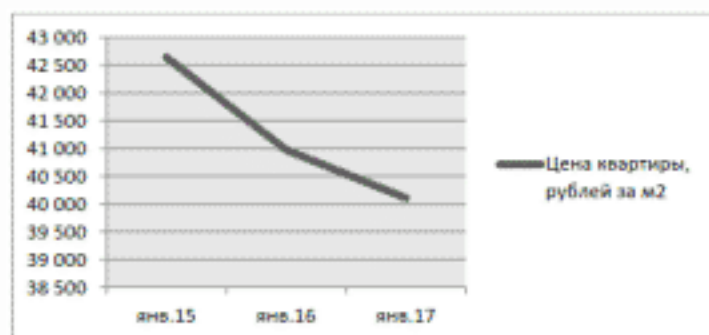


Рисунок 6 - Динамика изменения цен на квартиры за период январь 2015, 2016, 2017гг.

Таблица 6 - Цена квартир в Тамбове за период январь 2015 – январь 2017гг.

| Количество комнат | Средняя площадь | Средняя цена квартиры январь 2015 год, руб. | Средняя цена квартиры январь 2016 год, руб. | Средняя цена квартиры январь 2017 год |
|-------------------|-----------------|---|---|---------------------------------------|
| 1 комн. квартира | 35.8 м² | 1 520 383 | 1 466 809 | 1 435 830 |
| 2 комн. квартира | 51.8 м² | 2 208 855 | 2 122 453 | 2 077 342 |
| 3 комн. квартира | 68.0 м² | 2 899 656 | 2 786 232 | 2 727 276 |

Затратный подход не будет применен, так как официальной сметой затрат на покупку участка и строительства на нём здания, частью которого является объект оценки не располагаю. В свою очередь, расчёт по «типовым» сметам, СНиПам (строительные нормы и правила) и т.п. с учётом всех реальных дополнительных затрат, определением совокупного износа здания в целом и «вычленения» стоимости единицы площади квартиры приведёт к большой погрешности при вычислениях.

Доходный подход применяется, когда существует достоверная информация, позволяющая прогнозировать будущие доходы, которые объект оценки способен приносить, а также связанные с объектом оценки расходы.

Так как не имеется необходимой документации, использовать же информацию, не имеющую документального подтверждения и обоснования считаю невозможным.

Поэтому наиболее приемлемым в данной ситуации подходом к оценке квартиры в многоквартирном доме из трёх существующих можно считать сравнительный подход, который в силу хорошо развитой системы информационного обеспечения даёт наиболее объективные результаты.

Рассмотрим более подробно анализ отчёта об оценке квартиры составленного профессиональными оценщиками ООО ОПЦ «Альтер».

Отчёт включает в себя следующие данные об объекте оценки (табл.7).

Таблица 7 - Характеристика микрорайона расположения объекта оценки

| Показатель | Описание или характеристика показателя |
|--|---|
| Микрорайон | ---- |
| Местоположение в микрорайоне | Тамбовская область, г.Тамбов, ул.Северо-Западная/Агапкина, д.1 |
| Преобладающая застройка | Кирпичный |
| Обеспеченность общественным транспортом (субъективная оценка) | Средняя, 50 % автобусных маршрутов города проходит рядом |
| Транспортная доступность | 5 мин. пешком от остановки |
| Объекты социальной инфраструктуры микрорайона в пределах пешей доступности (менее 1 км). | Магазины, жилые дома, аптека, ТЦ «Карусель», ТЦ «Европа», детский сад «Умка». |
| Обеспеченность объектами социальной инфраструктуры (субъективная оценка) | Хорошая. Район с хорошо развитой инфраструктурой |
| Состояние прилегающей территории (субъективная оценка) | Хорошее |
| Дополнительная существенная информация | ----- |

Обоснование выбора объектов аналогичных оцениваемому объекту.

При определении рыночной стоимости оцениваемых помещений оценщик использовал цены предложений о продаже аналогичных помещений, которые на дату оценки были представлены в крупных тамбовских агентствах недвижимости.

Информация по аналогам получена оценщиком из открытых источников в сети Интернет, а также из интервью с сотрудниками риэлтерских компаний, выставивших предложение на рынок. В каждом кон-

кретном случае оценщик приводит источник информации и, в случае, если страница может быть изменена или удалена, - распечатки Интернет - страниц представлены также в отчете. Личный осмотр сопоставимых объектов-аналогов оценщиком не проводился.

В качестве единицы сравнения оценщик выбирает 1 кв.м., поскольку эта единица является общепринятой единицей сравнения на рынке жилых зданий Тамбовской области [3].

Для проведения оценки методом сравнения продаж Оценщиком были выбраны следующие аналоги:

Данные об аналогах проанализированы Оценщиком и сведены в следующую таблицу (табл.8).

Таблица 8 - Характеристики отобранных объектов аналогов

| Характеристики | Объект оценки | Аналог 1 | Аналог 2 | Аналог 3 | Аналог 4 |
|--|---|---|---|---|---|
| Адрес | Тамбов, Северо-Западная/Агапкина, д.1, кв.1 | Тамбов, ул. Агапкина/Победы, д. 14/13 | Тамбов, ул.Агапкина, д.4 | Тамбов, ул.Агапкина, д.19а | Тамбов, ул.Свободная, д.12 |
| Цена предложения, руб. | | 1 490 000 | 1 750 000 | 1 530 000 | 1 750 000 |
| Общая площадь, кв.м для расчета стоимости 1 кв.м | 44,6 | 37 | 44,5 | 40 | 40 |
| Вид сделки | продажа | продажа | продажа | продажа | продажа |
| Материал стен | кирпич | кирпич | кирпич | кирпич | кирпич |
| Тип дома | первичное | первичное | первичное | первичное | первичное |
| Этаж расположения | 4/16 | 4/14 | 12/16 | 4/9 | 4/9 |
| Общая площадь | 44,6 | 37 | 44,5 | 40 | 40 |
| Площадь жилья | нет данных | нет данных | нет данных | нет данных | нет данных |
| Расположение окон | во двор | во двор | во двор | во двор | во двор |
| Высота потолка, м | нет данных | нет данных | нет данных | нет данных | нет данных |
| Наличие балкона | есть | есть | есть | есть | есть |
| Удаленность от остановки общественного транспорта, мин | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Состояние и уровень отделки квартиры | без отделки, новострой | без отделки, новострой | без отделки, новострой | без отделки, новострой | без отделки, новострой |
| Характеристики | Объект оценки | Аналог 1 | Аналог 2 | Аналог 3 | Аналог 4 |
| Местоположение | Тамбов, Северо-Западная/Агапкина, д.16/4, кв.12 | Тамбов, ул. Агапкина/Победы, д. 14/13 | Тамбов, ул.Агапкина, д.4 | Тамбов, ул.Агапкина, д.19а | Тамбов, ул.Свободная, д.12 |
| Отопление, канализация, горячее водоснабжение, электро-снабжение | Есть все | Есть все | Есть все | Есть все | Есть все |
| Условия продажи | Рыночные | Рыночные | Рыночные | Рыночные | Рыночные |
| Санузел | совмещенный | раздельный | раздельный | раздельный | совмещенный |
| Различия в планировке | стандартная | стандартная | стандартная | стандартная | стандартная |
| Состояние подъезда | хорошее | хорошее | хорошее | хорошее | хорошее |
| Источник информации | | https://www.avito.ru/tambov/kvartiry/1-k_kvartira_37_m_414_et_621594609 | https://www.avito.ru/tambov/kvartiry/1-k_kvartira_44_5_m_1216_et_875004332 | https://www.avito.ru/tambov/kvartiry/1-k_kvartira_40_m_49_et_790965388 | https://www.avito.ru/tambov/kvartiry/1-k_kvartira_40_m_49_et_790985388 |

В ходе анализа к ценам аналогов были внесены корректировки на различия, существующие между аналогами и объектом оценки. Отрицательная корректировка вносится в случае, если по данному показателю аналог превосходит объект оценки, а по-

ложительная - если по данному показателю аналог ему уступает.

Определение поправок и порядок их внесения Оценщик проанализировал каждый сравниваемый аналог на основании всех приемлемых харак-

теристик, а затем произвел необходимые корректировки стоимости каждого объекта-аналога.

Корректировка на торг. Рынок жилой недвижимости имеет ряд специфичных черт, одной из которых является возможность переговоров покупателя и продавца на предмет снижения стоимости купли-продажи, причем данные переговоры в подавляющем большинстве случаев приводят к положительному результату для покупателя. Обычно, величина корректировок варьируется от 0 до 30000 тысяч рублей. Поправку на уторговывание следует применять (или не применять), основываясь на проведенном анализе соответствующего сегмента жилой недвижимости. По данным риелторских компаний и экспертным методом корректировка применяется в 3%.

Корректировка на площадь. Корректировка на площадь учитывает снижение стоимости в пересчете на единицу сравнения (кв. м) с увеличением площади помещений в соответствии с принципом убывающей предельной полезности (формула 5).

$$K_{пл} = \left(\frac{(K_{пл.об})}{(K_{пл.аналог})} - 1 \right) * 100\% \quad (5)$$

Таблица 9 - Стоимость ремонта руб./ кв. м квартир в г. Тамбове

| Сопоставимый объект | Без отделки | Требуется простой ремонт | Хорошее (улучшенное качество отделки) | Отличное (повышенное качество отделки) |
|---------------------------------------|-------------|--------------------------|---------------------------------------|--|
| Объект оценки | | | | |
| Без отделки | 0 | -2000 | -5000 | -6000 |
| Требуется простой ремонт | 2000 | 0 | -2000 | -3000 |
| Хорошее | 3000 | 2000 | 0 | -2000 |
| Отличное(повышенное качество отделки) | 6000 | 3000 | 2000 | 0 |

Без отделки - новое, сдавшееся в эксплуатацию жилье. Стены и потолки без отделки или оштукатурены. Сантехника не установлена.

Требуется простой ремонт (удовлетворительное состояние) - Стены окрашены масляной краской или оклеены обоями. Потолки побелены. Полы деревянные, окрашенные или покрыты линолеумом. Оконные проемы - деревянные. Дверные проемы - деревянные. Сантехника в рабочем состоянии.

Хорошее - Стены оклеены обоями простого или улучшенного качества, потолки окрашены краской на водной основе. Керамическая плитка простого качества в санузле. Оконные блоки - деревянные или пластиковые. Полы покрыты линолеумом или ламинированным паркетом. Сантехника в рабочем состоянии.

Необходимые ремонтные работы: Ремонт не требуется.

Отличное (повышенное качество отделки) - Стены - облицовка стен гипсокартонными листами, окраска «мультиспек», оклейка обоями улучшенного качества. Потолки - подвесные. Оконные блоки - пластиковые. Полы покрыты ламинированным паркетом, ковролином. Сантехника импортная в рабочем состоянии.

Необходимые ремонтные работы: Ремонт не требуется.

Корректировка на этаж. Не удалось выявить аналоги, которые позволили бы рассчитать данную поправку методом парного сравнения аналогов, поэтому корректировка вводится на основании сб. УПВС, т.29, как разница в стоимости заещения единицы объема зданий 5-ти этажных домов с лифтом и без лифта(23,8-20,8=3%). Таким образом, для всех аналогов поправка составляет 3%.

где K пл -корректировка на соотношение площадей, %;

$K_{пл.об}$ -коэффициент соотношения площадей по оцениваемой квартире;

$K_{пл.аналог}$ -коэффициент соотношения площадей по квартире-аналогу.

Коэффициенты соотношения площадей $K_{пл.об}$, $K_{пл.аналог}$ определяется как отношение полезной площади оцениваемой квартиры (или квартиры-аналога) к общей площади оцениваемой квартиры (или квартиры-аналога).

Корректировка на качество внутренней отделки учитывает разницу в качестве отделки объекта оценки по сравнению с качеством отделки аналогов. Величина поправки определяется путем составления локальных смет, в соответствии со сложившимся, на дату оценки цен на стройматериалы и работы специализированных организаций. Величина поправки указывается в процентном отношении к скорректированной стоимости единицы сравнения каждого из подобранных объектов аналогов [3].

Полученный после внесения корректировок стоимостям-индикаторам объектов-аналогов экспертным путём были присвоены весовые доли, в зависимости от количества введенных корректировок, после чего Оценщик определил стоимость одного квадратного метра общей площади объекта исследования. Все данные были внесены в итоговую таблицу (табл. 9,10).

В связи тем, что в данном отчете обоснованно применяется один подход, то его весовая доля равна 1. Тогда рыночная стоимость после согласования результатов будет равна стоимости в рамках метода сравнения продаж.

На основании имеющейся информации и данных, полученных в результате проведения нами анализа с применением необходимых подходов оценки, можно сделать следующее заключение:

В ходе проведения оценки объекта оценки был использован сравнительный подход, отказ от других обоснован.

Следовательно, рыночная стоимость однокомнатной квартиры площадью 44,6кв.м. расположенная по адресу: г.Тамбов, ул.Северо-Западная д.1, кв.1. составила 1 705 538 руб. (один миллион семьсот пять тысяч пятьсот тридцать восемь рублей).

Таким образом, каждый подход к оценке недвижимости включает ряд методов. Оценщик в зависимости от вида стоимости, характеристик объекта оценки, информации по объекту оценки и аналогичным объектам недвижимости и т.д. выбирает один или несколько методов оценки в рамках каждого подхода.

Но, выбор методов оценки должен быть аргументирован и описан в отчете о проведенной оценке. Если какой - либо из подходов не использовался, то оценщику необходимо это объяснить.

Таблица 10 - Расчёт стоимости квартиры

| Характеристики | Объект оценки | | Объекты анализа | | | |
|--|--|--------------------------------------|--|--|--|--|
| | Таблиц. Сводная Таблица Алаташи, д. 116-Б, кв.12 | Таблиц. Сводная Таблица Алаташи, д.4 | Таблиц. Сводная Таблица Алаташи, д.13а | Таблиц. Сводная Таблица Алаташи, д.13а | Таблиц. Сводная Таблица Алаташи, д.13а | Таблиц. Сводная Таблица Алаташи, д.13а |
| Адрес | Таблиц. Сводная Таблица Алаташи, д. 116-Б, кв.12 | Таблиц. Сводная Таблица Алаташи, д.4 | Таблиц. Сводная Таблица Алаташи, д.13а | Таблиц. Сводная Таблица Алаташи, д.13а | Таблиц. Сводная Таблица Алаташи, д.13а | Таблиц. Сводная Таблица Алаташи, д.13а |
| Дата предложения/Дата оценки | кв.17 | кв.17 | кв.17 | кв.17 | кв.17 | кв.17 |
| Цена предложения, руб. | 1 490 000 | 1 750 000 | 1 530 000 | 1 530 000 | 1 750 000 | 1 750 000 |
| Общая площадь, кв.м для расчета стоимости 1 кв.м | 44,6 | 44,5 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| Скорректированная стоимость, руб. | 46270,3 | 39325,8 | 38250,0 | 38250,0 | 43750,0 | 43750,0 |
| Наличие дополнительных услуг/свой | нет | нет | нет | нет | нет | нет |
| Корректировка, руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Корректировка, % | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| Скорректированная стоимость, руб. | 46270,3 | 39325,8 | 38250,0 | 38250,0 | 43750,0 | 43750,0 |
| Приведенная стоимость, руб. | 46270,3 | 39325,8 | 38250,0 | 38250,0 | 43750,0 | 43750,0 |
| Вид сделки | продажа | продажа | продажа | продажа | продажа | продажа |
| Корректировка, % | 0 | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| Скорректированная стоимость, руб. | 46270,3 | 39325,8 | 38250,0 | 38250,0 | 43750,0 | 43750,0 |
| Материал стен | кирпич | кирпич | кирпич | кирпич | кирпич | кирпич |
| Корректировка, % | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| Скорректированная цена, руб. | 46270,3 | 39325,8 | 38250,0 | 38250,0 | 43750,0 | 43750,0 |
| Тип дома | панельное | панельное | панельное | панельное | панельное | панельное |
| Корректировка, % | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Скорректированная стоимость, руб. | 46270,3 | 39325,8 | 38250,0 | 38250,0 | 43750,0 | 43750,0 |
| Иное дома, % | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Корректировка, % | -3,03030303 | -3,03030303 | -3,03030303 | -3,03030303 | -3,03030303 | -3,03030303 |
| Скорректированная цена, руб. | 39050,0 | 38134,2 | 37000,0 | 37000,0 | 42424,2 | 42424,2 |
| Угол наклона крыши | 4/16 | 12/16 | 4/9 | 4/9 | 4/9 | 4/9 |
| Корректировка, % | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Скорректированная цена, руб. | 39050,0 | 39278,2 | 37000,0 | 37000,0 | 42424,2 | 42424,2 |
| Общая площадь | 44,60 | 44,50 | 40,00 | 40,00 | 40,00 | 40,00 |
| Характеристики | Объект оценки | Объекты анализа | | | | |

| | | | | |
|--|--|---------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| Корректировка, % | -0,170403587 | -0,002242152 | -0,103139013 | -0,103139013 |
| Скорректированная цена, руб | 38983,4 | 39277,3 | 37052,7 | 42380,5 |
| Плоская жилая | нет данных | нет данных | нет данных | нет данных |
| Корректировка, % | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Скорректированная цена, руб | 38983,4 | 39277,3 | 37052,7 | 42380,5 |
| Расположение окон | во двор | во двор | во двор | во двор |
| Корректировка, % | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Скорректированная цена, руб | 38983,4 | 39277,3 | 37052,7 | 42380,5 |
| Высота потолка, м | нет данных | нет данных | нет данных | нет данных |
| Корректировка, % | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Скорректированная стоимость, руб | 38983,4 | 39277,3 | 37052,7 | 42380,5 |
| Наличие балкона (лоджии) | есть | есть | есть | есть |
| Корректировка, % | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Скорректированная цена, руб | 38983,4 | 39277,3 | 37052,7 | 42380,5 |
| Удаленность от остановок общественного транспорта, мин | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Корректировка, % | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Скорректированная стоимость, руб | 38983,4 | 39277,3 | 37052,7 | 42380,5 |
| Состояние и уровень отделки квартиры | без отделки | без отделки | без отделки | без отделки |
| Корректировка, руб | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Скорректированная цена, руб | 38983,4 | 39277,3 | 37052,7 | 42380,5 |
| Местоположение | Тамбов, Север-Западная Агаткина, д.16/4, кв.12 | Тамбов, ул. Агаткина, д.4 | Тамбов, ул. Агаткина, д.19/а | Тамбов, ул. Свободная, д.12 |
| Корректировка, % | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Скорректированная цена, руб | 38983,4 | 39277,3 | 37052,7 | 42380,5 |
| Наличие мебели | нет | нет | нет | нет |
| Корректировка, % | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Скорректированная цена, руб | 38983,4 | 39277,3 | 37052,7 | 42380,5 |
| Характеристики | Объект оценки | Объекты оценки | Объекты оценки | Объекты оценки |

| | Есть все | Есть все | Есть все | Есть все | Есть все | Есть все |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Отделение, канализация, горячее водоснабжение, электроснабжение | | | | | | |
| Корректировка, % | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Скорректированная цена, руб | 36987,4 | 36277,3 | 37053,7 | 37053,7 | 42380,5 | 42380,5 |
| Условия продаж | Рыночные | Рыночные | Рыночные | Рыночные | Рыночные | Рыночные |
| Корректировка, % | -3 | -3 | -3 | -3 | -3 | -3 |
| Скорректированная цена, руб | 37813,9 | 38099,0 | 35941,1 | 35941,1 | 41109,1 | 41109,1 |
| Станция | совместимый | совместимый | совместимый | совместимый | совместимый | совместимый |
| Корректировка, % | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Скорректированная цена, руб | 37813,0 | 38099,0 | 35941,1 | 35941,1 | 41109,1 | 41109,1 |
| Различия в планировке | стандартная | стандартная | стандартная | стандартная | стандартная | стандартная |
| Корректировка, % | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Скорректированная цена, руб | 37813,0 | 38099,0 | 35941,1 | 35941,1 | 41109,1 | 41109,1 |
| Состояние участка | хорошее | хорошее | хорошее | хорошее | хорошее | хорошее |
| Корректировка, % | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Скорректированная цена, руб | 37813,0 | 38099,0 | 35941,1 | 35941,1 | 41109,1 | 41109,1 |
| Наличие местной общественной инфраструктуры | есть | есть | есть | есть | есть | есть |
| Корректировка, % | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Скорректированная цена, руб | 37813,9 | 38099,0 | 35941,1 | 35941,1 | 41109,1 | 41109,1 |
| Скорректированная средняя стоимость 1 кв.м, руб | | | | | | |
| Скорректированная стоимость объекта недвижимости с полным стандартным набором объектов | | | | | | |
| Таким образом, стоимость объекта недвижимости с полным стандартным набором объектов составляет, руб.: | | | | | | |
| | | | | | | 1796537,8 |

Библиографический список

1. Ульянов А.В. Значение саморегулируемых организаций в становлении оценочной деятельности в Российской Федерации и странах СНГ / А.В. Ульянов // Российское предпринимательство. – 2012. – №35. С. 43-47.
2. Федеральная служба государственной статистики. Средняя цена 1 кв. м общей площади квартир на рынке жилья, Тамбовская область. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi> – Загл. с экрана.
3. Комылевич Р.Е. Оценочно-правовой центр «Альтаир» [Электронный ресурс] /Р.Е. Комылевич. 2016. Режим доступа: <http://opc-altair.ru/> – Загл. с экрана.

References

1. Ul'yanin A.V. Znachenie samoreguliruemymykh organizacij v stanovlenii ocenочноj deyatel'nosti v Rossijskoj Federacii i stranah SNG / A.V. Ul'yanin // Rossijskoe predprinimatel'stvo. – 2012. – №35. S. 43-47.
2. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki. Srednyaya cena 1 kv. m obshchej ploshchadi kvartir na rynke zhilya, Tambovskaya oblast'. [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi> – Zagl. s ehkrana.
3. Komylevich R.E. Ochenochno-pravovoj centr «Altair» [Elektronnyj resurs] /R.E. Komylevich. 2016. Rezhim dostupa: <http://opc-altair.ru/> – Zagl. s ehkrana.

ЭКСПЕРТИЗА СДЕЛОК ДОЛЖНИКА ПРИ ВЫЯВЛЕНИИ ПРИЗНАКОВ ПРЕДНАМЕРЕННОГО БАНКРОТСТВА

Векшина О.И., к.э.н., доцент, Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова

Векшина А.А., Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова

Аннотация: В статье рассмотрена проблема выявления и предупреждения преднамеренных банкротств, решение которой требует обязательного проведения экспертизы сделок. На основе действующего законодательства о банкротстве был доработан алгоритм выявления преднамеренных банкротств, который содержит как экономические, так и юридические признаки сомнительных сделок.

Ключевые слова: преднамеренное банкротство, экспертиза сделок, экономическая безопасность, платежеспособность, умышленное банкротство, несостоятельность.

Abstract: The subject of this study is the problem of detection and prevention of premeditated bankruptcies, the solution of which requires mandatory examination of transactions. Based on the current legislation on bankruptcy, the algorithm for detecting premeditated bankruptcies has been finalized. The methodology is based on the identification of economic and legal signs that indicate suspicious transactions.

Keywords: premeditated bankruptcy, examination of transactions, economic security, solvency, deliberate bankruptcy, insolvency.

Недобросовестные действия, связанные с выводом активов, необоснованным обременением обязательствами оказывают негативное влияние на формирование благоприятной инвестиционной среды. При проведении политики экономической безопасности страны особое внимание уделяется раскрытию и предотвращению умышленных банкротств, в ре-

зультате которых организация утрачивает способность продолжать свою деятельность.

Ответственность за злоупотребления в сфере банкротства постоянно ужесточается, что положительно сказывается на динамике зарегистрированных в России преступлений, связанных с банкротством (см. Таблицу 1). [7, 8]

Таблица 1 – Динамика зарегистрированных в России преступлений, связанных с фиктивным и преднамеренным банкротством за период с 2010 по 2016 года

| № | Показатели | Период | | | | | | |
|---|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 1 | Зарегистрировано преступлений при банкротстве | 701 | 529 | 474 | 426 | 313 | 279 | 274 |
| 2 | Цельные темпы роста, % | - | 75,46 | 89,60 | 89,87 | 73,47 | 89,14 | 98,21 |
| 3 | Общее количество дел о банкротстве | 33 270 | 27 422 | 33 226 | 28 972 | 37 884 | 49 200 | 66 614 |
| 4 | Удельный вес, % | 2,11 | 1,93 | 1,43 | 1,47 | 0,83 | 0,57 | 0,41 |

Законодательство о несостоятельности является одним из наиболее динамично развивающихся: менее чем за десять лет развития рыночных отношений в России принято пять законов, регулирующих проведение процедур банкротства. [1; 7] Действующий Федеральный закон от 26 октября 2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» отличается высокой степенью регламентации последовательности и условий проведения процедур. Однако понятие умышленных банкротств и порядок их выявления в российском законодательстве регулируется иными нормативными документами.

Процедуры, проводимые арбитражным управляющим в целях предотвращения и раскрытия умышленных банкротств, закреплены Постановлением Правительства от 27 декабря 2004 года № 855 «Об утверждении Временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства» (далее – Постановление Правительства № 855) и в Постановлении Правительства РФ от 25 июня 2003 года № 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».

Толкования самих видов преступлений и методики, используемая арбитражным управляющим по их раскрытию, закреплены в уголовном и административном праве. Законодатель пошел на это созна-

тельно, учитывая, что Федеральный закон от 8 января 1996 года № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» закрепил толкования понятий преднамеренного и фиктивного банкротства, принципиально отличающиеся от установленных в уголовном кодексе РФ.

Однако, несмотря на высокую степень регламентации вопроса по выявлению преднамеренных банкротств, в настоящее время не существует единой методики распознавания преступлений, которая не позволит заинтересованным в банкротстве лицам осуществлять манипулирование с финансовыми показателями организации. В связи с этим независимо от результатов первого этапа экспертизы, коэффициентного анализа платежеспособности, арбитражный управляющий должен проводить второй этап – анализ сделок на соответствие рыночным условиям.

Сущность анализа сделок должника состоит в установлении сделок и действий (бездействия) законодательству РФ, а также, в выявление сделок, заключенных или исполненных на условиях не соответствующих рыночным, которые привели к утрате платежеспособности и причинили реальный ущерб должнику в денежной форме.

Исследование сделок рекомендуется проводить в три этапа, алгоритм выполнения которых представлен на рис. 1.



Рисунок 1 – Алгоритм выявления признаков преднамеренного банкротства на основе анализа сделок

На первом этапе диагностики сделок арбитражным управляющим проверяется правильность оформления договоров и сопровождающих их первичных документов, а также осуществляется поиск признаков недостоверной информации. Сложность проведения данного этапа связана с исследованием

большого массива разнородных документов (см. рис. 2), которые включают в себя первичную документацию, регистры бухгалтерского и налогового учета, материалы аудиторских и налоговых проверок и другие данные, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность организации. [2]

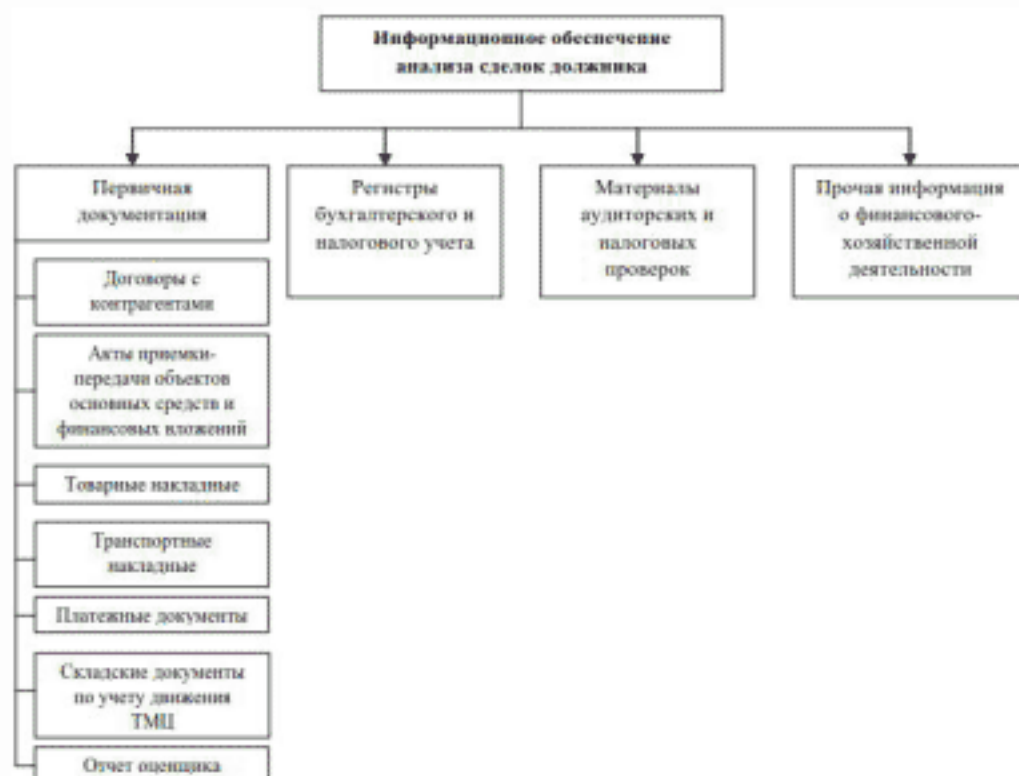


Рисунок 2 – Информационное обеспечение анализа сделок должника

Арбитражный управляющий проводит экспертизу документов за период не менее двух лет, предшествующих возбуждению дела о банкротстве, а также за период проведения процедур банкротства. Распознавание признаков преднамеренного банкротства в процессе исследования информации о сделках может осуществляться по нескольким направлениям:

1. Сопоставление данных форм бухгалтерской (финансовой) отчетности. Несогласованность данных форм отчетности является явным признаком недостоверности предоставляемой отчетности.

2. Выявление признаков притворного договора, вытекающих из нарушений требований Гражданского кодекса РФ (занижение реальной цены при продаже, заведомо невыгодные условия сделки, срок платежа умышленно затянут или ускорен и др.).

3. Выявление признаков притворного договора, вытекающих из нарушений требований закона «О бухгалтерском учете» и Налогового кодекса РФ (оформление хозяйственных операций полностью или частично без первичной документации, принятие к учету документов, содержащих недостоверную информацию, несоблюдение правил оформления первичных документов).

Второй этап анализа сделок начинается с исследования договоров на четкое и однозначное отражение в них таких составляющих как предмет договора, момент перехода права собственности, условия перевозки, порядок расчетов, штрафные санкции, форс-мажорные обстоятельства и другие условия, учитывающие специфику сферы совершения сделок.

Далее необходимо установить соответствие сделок рыночным условиям. Совершение сделок с заведомо невыгодными для должника условиями является одной из главных причин ухудшения показа-

телей платежеспособности. Постановление Правительства № 835 закрепляет перечень сделок и их признаки, сигнализирующие об их несоответствии рыночным условиям. К таким сделкам относятся:

1. Сделки по отчуждению имущества должника, не являющиеся сделками купли-продажи, направленными на защиту имущества должника от неустойчивых;

2. Сделки должника, заключенные на заведомо невыгодных для должника условиях, а также осуществляемые с имуществом, без которого невозможна основная деятельность должника;

3. Сделки, связанные с возникновением обязательств должника, не обеспеченные имуществом, а также влекущие за собой приобретение неликвидного имущества;

4. Сделки по замене одних обязательств другими, заключенные на заведомо невыгодных условиях. [7]

Однако для установления признаков умышленного банкротства арбитражный управляющий должен не только установить факт несоответствия сделки рыночным условиям, но и обосновать, что данная сделка являлась действием лиц, заинтересованных в доведении организации до состояния банкротства. Для решения такой задачи может быть проведен дополнительный анализ договоров на наличие признаков латентной составляющей. Арбитражный управляющий исследует такие экономические показатели как рентабельность по договору с контрагентами, средняя заработная плата по этому договору и прочие невыгодные для предприятия условия, (см. рис. 3) факт выявления которых сигнализирует признаках мнимой сделки.



Рисунок 3 – Финансовые признаки мнимой сделки

При выявлении сомнительных сделок арбитражный управляющий устанавливает, что именно их заключение непосредственно вызвало утрату платежеспособности и как следствие привело к преднамеренному банкротству. Таким образом, на третьем этапе исследования сомнительная сделка может быть классифицирована как убыточная сделка, сделка, направленная на вывод активов или сделка, влекущая аккумуляцию задолженности.

Для признания сделки убыточной необходимо определить являлись ли затраты, понесенные должником в результате совершения сделки, убытками. Согласно Международным стандартам финансовой отчетности расходы организации подразделяются на расходы от обычной хозяйственной деятельности и на убытки, состоящие из затрат, которые не принесут в будущем каких-либо экономических выгод. [8; 35] То есть **сделка** будет определена как **убыточная**, если убытки от нее настолько велики, что в

будущем должник не сможет их возместить за счет своего имущества.

Сделки, направленные на вывод активов, заключаются при формальном соблюдении гражданского законодательства, однако судом признаются незаконными. Это связано с тем, что такие сделки не приносят экономических выгод организации и заведомо причиняют имущественный ущерб кредиторам, а именно уменьшают размер требований, который должен быть удовлетворен в результате несостоятельности. [3]

Для достижения преднамеренного банкротства заинтересованные лица заключают **сделки, влекущие аккумуляцию задолженности**. Такие сделки характеризуются бездействием руководства организации, как по взысканию дебиторской задолженности с контрагентов, так и по погашению задолженности перед кредиторами.

Как правило, сомнительную сделку нельзя отнести к конкретному виду, так как последствия от ее

совершения оказывают влияние одновременно на несколько направлений финансово-хозяйственной деятельности. Например, вывод активов сопровождается бездействием должника по взысканию дебиторской задолженности, погашение которой позволило бы удовлетворить требования кредиторов.

По результатам проведенного анализа сделок арбитражный управляющий в заключении делает один из следующих выводов:

- об отсутствии признаков преднамеренного банкротства
- о наличии признаков преднамеренного банкротства

— о невозможности проведения проверки наличия (отсутствия) признаков преднамеренного банкротства.

Анализ сделок должника позволяет собрать необходимые вещественные доказательства, подтверждающие заинтересованность лиц в потере платежеспособности. Однако действующее законодательство устанавливает только последовательность проведения арбитражным управляющим процедур по диагностики сделок на наличие (отсутствии) признаков преднамеренного банкротства, и в настоящее время качество проведения экспертизы на наличие признаков умышленного банкротства зависит от используемых арбитражным управляющим экспертных методов и уровня его квалификации.

Библиографический список

1. Векшина О.И., Векшин А.С. Анализ банкротств предприятий и финансово-кредитных организаций: Учеб. пособие. Ярославль : ЯрГУ, 2010, с. 127.
2. Верзибская И.В. Методические особенности бухгалтерской экспертизы хозяйственных договоров при выявлении признаков преднамеренного и фиктивного банкротства / Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2017. № 3А, с. 238-249.
3. Кальварский Г.В., Львова Н.Д. Финансовая диагностика преднамеренного банкротства / Эффективное антикризисное управление. 2013. № 4, с.50-59.
4. Каплунова Г.Ю. Признаки и методы выявления преднамеренного и фиктивного банкротства. В. м. : б. и., 2007, 196 с.
5. Министерство внутренних дел // Официальный сайт МВД РФ. [Электронный ресурс] URL: <http://mvd.ru> (дата обращения 02.11.2017).
6. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2013, с. 306.
7. Постановление Правительства РФ от 27.12.2004 № 855 «Об утверждении Временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства»
8. Результаты работы арбитражных судов // Официальный сайт ВАС РФ. [Электронный ресурс] URL: <http://www.arbitr.ru/press-centr/news/totals> (дата обращения 02.11.2017)

References

1. Vekshina O.I., Vekshin A.S. Analiz bankrotstv predpriyatij i finansovo-kreditnyh organizacij: Ucheb. posobie. Yaroslavl' : YArGU, 2010, s. 127.
2. Verzhbitskaya I.V. Metodicheskie osobennosti buhgalterskoj ehkspertizy hozyajstvennyh dogovorov pri vyavlenii priznakov prednamerennogo i fiktivnogo bankrotstva / EHkonomika: vchera, segodnya, zavtra. 2017. № 3A, s. 238-249.
3. Kal'varskij G.V., L'vova N.D. Finansovaya diagnostika prednamerennogo bankrotstva / EHeffektivnoe anti-krizisnoe upravlenie. 2013. № 4, s.50-59.
4. Kaplunova G.YU. Priznaki i metody vyyavleniya prednamerennogo i fiktivnogo bankrotstva. В. м. : б. и., 2007, 196 с.
5. Ministerstvo vnutrennih del // Oficial'nyj sajt MVD RF. [EHelektronnyj resurs] URL: <http://mvd.ru> (data obrashcheniya 02.11.2017).
6. Palij V.F. Mezhdunarodnye standarty ucheta i finansovoj otchetnosti: Ucheb. posobie. M.: INFRA-M, 2013, s. 306.
7. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 27.12.2004 № 855 «Ob utverzhdenii Vremennyh pravil proverki arbitrazhnym upravlyayushchim nalichiya priznakov fiktivnogo i prednamerennogo bankrotstva»
8. Rezul'taty raboty arbitrazhnyh sudov // Oficial'nyj sajt VAS RF. [EHelektronnyj resurs] URL: <http://www.arbitr.ru/press-centr/news/totals> (data obrashcheniya 02.11.2017)

ТЕОРИЯ РЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ

Виноградова А.В., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Аннотация: В статье представлена эволюция научных теорий ренты и рентных отношений в процессе развития социально-экономических отношений и системы прав собственности. Выделены формы и виды ренты, определенные ее свойства.

Предложена новая характеристика рентного дохода, основанная на определении экономически обоснованных факторных доходов в нефтегазовом комплексе России, с помощью этого метода осуществлены ретроспективные расчеты рентного дохода в НГК России. Систематизированные определения категории ренты различных экономических школ обогащают теоретико-методологическую базу экономической теории. Детальное рассмотрение теории рентных отношений позволяет выявить причины снижения эффективности отраслей, обладающих редкими и невозобновляемыми ресурсами, функционирующих в условиях ограниченной конкуренции.

Ключевые слова: рента, экономическая школа, ресурс, собственность, нефть, газ, доход, право, государство, прибыль.

Abstract: The article presents the evolution of scientific theories of rent and rent relations in the process of development of socio-economic relations and the system of property rights. Selected forms and types of rents, defined its properties. A new feature of rental income, based on the determination of economically factor incomes in the oil and gas complex of Russia, with the help of this method, we carried out a retrospective calculation of rental income OGC in Russia. Systematic categorization of rent of various economic schools enrich the theoretical-methodological basis of economic theory. Detailed consideration of the theory of rent relations allows to identify the causes of a decrease in the efficiency of industries, with rare and non-renewable resources, operating in conditions of limited competition.

Keywords: rent, economic school, resource, property, oil, gas, income, right, state, profit.

Теория рентных отношений прошла длительный период развития. Рассмотрим эволюцию подходов различных экономических школ к проблеме рентных отношений в процессе развития экономических отношений в обществе; на основе совершенствования существующих подходов предлагаем метод определения рентного дохода в отрасли, дающей наибольшую его величину в России на современном этапе. Такой отраслью в настоящее время является нефтегазовый комплекс.

В экономической науке существуют различные определения ренты. Рента, согласно словарю Брокгауза и Эфрона, это «добавочный доход, получаемый предпринимателем сверх определенной прибыли на затраченные труд и капитал; образование ренты обусловлено более благоприятными условиями, в которых один предприниматель находится пред другим, например, обрабатывает лучшей участок земли, обладает привилегией и т. д.». Политэкономический словарь 1983 года трактует ренту как «часть прибавочного продукта, которая создается непосредственными производителями и присваивается собственниками ресурсов» [10, с.126]. В «Новой экономической энциклопедии» 2000 года Е.Е. Румянцевой можно встретить современный подход к этому понятию: «Рента (нем. *rente*, франц. *rente*, лат. *reddita* – возвращенная) – один из видов дохода на собственность; регулярно получаемый доход с капитала (денежных средств), имущества, земли или природных ресурсов, не требующий от получателя дохода осуществления предпринимательской деятельности, затрат, дополнительных усилий» [12].

Изучение ренты в различных ее видах осуществляется экономистами разных школ и направлений почти 350 лет. Каждому очередному исследователю рентных отношений удавалось обогатить экономическую теорию новыми положениями в данной области. Любое экономическое течение является продуктом своего времени, а, следовательно, обладает свойством исторической ограниченности, поэтому основные принципы и положения теории ренты прошли, и будут проходить значительную эволюцию вслед за развитием общества и мирового хозяйства. В эволюции теории ренты можно выделить четыре этапа и четыре принципиально отличных направления экономической мысли, которые в совокупности и раскрывают сущность данного понятия.

Первоначально при доказательстве существования ренты и разработке ее теории изучалась земледелие, поскольку земля, как и вся природная среда, представляет собой невозпроизводимый фактор производства, а производственная деятельность в любом обществе в конечном итоге связана с землей, которая может выступать либо как средство производства, либо использоваться для размещения различных зданий и сооружений. В настоящее время имеет место значительное видовое многообразие ренты, что обусловлено разным происхождением и условиями ее формирования.

1. Природная рента – это объясняемый естественными (природными) различиями дополнительный доход от собственности на невозпроизводимые (например, нефть) или трудновозпроизводимые (например, лес) ресурсы, возникающий при их эксплуатации. По словам Е. Моргунова, это доход, «не зависящий от экономической деятельности хозяйствующих субъектов» [8, с. 94]. На наш взгляд, это не совсем так, поскольку природная рента извлекается только при эффективном хозяйствовании, поэтому неверно говорить, что она не зависит от хозяйственной деятельности. Ю. Разовский считает, что «природная рента – это используемые человеком богатства, созданные природой» [11, с.81]. По мнению Е. Рюминой, «природная рента – это компенсация природоохранных затрат и экономического ущерба, приносимого при добыче, переработке и потреблении природных ресурсов» [13, с.12]. Выделим составляющие природной ренты:

1.1. Сельскохозяйственная (земельная) рента – часть прибавочного продукта, создаваемая непосредственно производителями в сельском хозяйстве и присваиваемая собственниками земли [7]. Она возникла с появлением земельной собственности и образуется за счет различий в плодородии и местоположении земель (с/х продуктов).

1.2. Горная (нефтегазовая, горнорудная, горнохимическая) рента. Источником ее возникновения являются различия в величине, качестве и местоположении месторождений полезных ископаемых стран-производителей минерального сырья и топлива. Ю. Разовский считает, что «горная рента – это доход от платы за хозяйственное, коммерческое или иное использование недр, извлечение запасов полезных ископаемых» [11, с. 72].



Рисунок 1 - Эволюция теории ренты

1.3. Лесная рента возникает за счет различий в качестве и местоположении лесных ресурсов стран, используемых при изготовлении лесопродуктов. Лесной фонд относится к категории возобновляемых природных ресурсов, поэтому его эффективное использование может, не нанося ущерба окружающей среде, обеспечить существенно более высокий уровень доходов, по сравнению с доходами, получаемыми в нынешних условиях. Действительно, вклад лесного сектора в экономику страны не соответствует ресурсному потенциалу лесов. Так, на долю Российской Федерации, владеющей почти четвертью мировых лесных ресурсов, приходится всего немногим более 3 % вывозки древесины и столько же мировой лесной продукции. Расчетная лесосека используется менее чем на четверть, а доля лесной продукции в валовом внутреннем продукте не превышает 3 %. Самые эффективные с точки зрения промышленного использования леса страны – это Канада и США. При этом в Канаде 90 % лесов находятся в государственной собственности, а в США 74 % лесов находятся в частной собственности. Поэтому прямой зависимости между эффективностью экономики и собственностью на ресурс не обнаруживается. Тем не менее, именно от государства зависит создание благоприятных условий для развития рациональных отношений в сфере лесопользования.

1.4. Рыбная рента возникает за счет различий в запасах и качестве рыбы в прибрежной зоне и внутренних водоемах стран-экспортеров рыбопродуктов и рыбы. В России рыбная рента, также как и в большинстве стран с рыбодобыванием, распределяется между государством – собственником рыбных ресурсов, и рыбодобывающими компаниями. С 2003 года негативным явлением для рыбных регионов стало принятие 31-й главы Налогового кодекса, согласно которой все рыбаки обязаны платить государству налог за право пользования биоресурсами,

поэтому объем ренты на долю последних существенно сократился. Если бы правительство оставило в силе еще и аукционное распределение квот наиболее ликвидных ресурсов, то тогда бы точно обанкротились большинство рыболовецких компаний, а оставшиеся занялись бы браконьерством. Чтобы увеличить свой рентный доход, часть производителей рыбной продукции переклонились на более прибыльные зарубежные рынки, а часть ушли в «серую» экономику.

1.5. Транспортная рента возникает за счет различий в местоположении и транспортных расходах стран-экспортеров и импортеров в отношении стран, определяющих нормальный уровень транспортных затрат. Явными получателями транспортной ренты являются страны, через которые проходят энергетически важные трубопроводы нефти и газа, это Украина и Белоруссия. Россия также обладает транспортными коридорами, например: Транссиб, связывающий страны АТР (Азиатско-тихоокеанский регион) со странами СНГ и Европы, и «Восток-Запад», состоящий из двух ветвей: «Приморье-1» и «Приморье-2» и позволяющий перевозить грузы из северо-восточных провинций Китая в Японию и на западное побережье США). Эффективным источником финансирования инфраструктуры транспорта может стать механизм непосредственного аккумулирования администрацией субъектов РФ части транспортной ренты от деятельности международных транспортных коридоров (МТК), доходы от которой будут направлены на модернизацию системы МТК по уровню мировых стандартов.

1.6. Туристическая рента возникает за счет наличия благоприятных природно-климатических и историко-культурных условий, привлекающих для иностранных туристов. Все туристские коммерческие организации (гостиницы, турбазы, автопредприятия, кемпинги, рестораны, туроператоры, тура-

генты, усадьбы, музеи), а также другие организации, предоставляющие услуги туристам, должны продавать услуги как товар по рыночным ценам равновесия на основе законов спроса и предложения и с учетом конкуренции. Но, как правило, пользуясь своим монопольным положением по отношению к редкому ресурсу (берег моря, живописная местность и т.п.), туристические компании назначают высокую цену, обесценивая себе тем самым рентабельный доход. На туристическом рынке нашей страны функционирует около 18 тыс. фирм (из них более 5 тыс. имеют лицензии на туроператорскую деятельность и около 13 тыс. на турагентскую [5]).

2. Экологическая рента и антирента - сверхприбыль, получаемая при использовании более эффективных экологических технологий или, напротив, вследствие хищнического использования природных ресурсов и сверхнормативного загрязнения окружающей среды.

2.1. Экологическая рента (атмосферная, водная, радиационная и др.) возникает за счет использования предприятиями и ТНК эффективных экологических технологий, уменьшающих загрязнение среды и увеличивающих общественное благосостояние.

2.2. Экологическая антирента (земельная, горная, лесная, водная, атмосферная, радиационная и др.) возникает за счет хищнического использования ТНК и предприятиями природных ресурсов, невыполнения экологических мероприятий ради получения сверхприбылей. Экологическая антирента формируется, как правило, из-за нерационального ускоренного потребления энергоресурсов и ущерба, наносимого окружающей среде в результате выбросов CO₂ и других парниковых газов, затопления земель под водохранилища ГЭС, загрязнения земель и водных источников отходами добычи, переработки и транспортировки топлива, радиоактивных загрязнений. Экология является одной из тех сфер, где рынок терпит фиаско. Фиаско рынка означает, что этот в целом общественно полезный механизм начинает работать против общества. Рынок «не работает», когда имеет дело с общественным, то есть крупным товаром, который не может быть разделен на части для продажи индивидуальным потребителям. Чистая окружающая среда - яркий пример такого товара. Теоретически размер платы за природный ресурс должен поднять цену готовой продукции предприятия до социальной цены. Плата за загрязнение (экологическая рента) должна полностью присваиваться собственником - государством. Поэтому экология может приносить вполне реальные поступления в доходную часть бюджета.

3. Квизирента - это не зависящий от экономической деятельности хозяйствующих субъектов доход от собственности на пользующиеся повышенным спросом воспроизводимые ресурсы или продукты, создаваемые вторичным и третичным секторами народного хозяйства.

3.1. Технологическая квазирента (информационная, биотехнологическая, военно-техническая, инновационная и др.) возникает за счет использования более эффективных технологий, приносящих сверхприбыли. Технологическая квазирента формируется при инновационном освоении более эффективных технологий добычи, переработки, транспортировки и потребления ресурсов, экологически и экономически эффективных технологий.

3.2. Интеллектуальная квазирента (от продажи патентов на лицензии, использования авторских прав) - это сверхприбыль, получаемая владельцами патентов и авторских прав при их обороте на мировом рынке. Как отмечает академик РАН Д.С. Львов, в ведущих странах мира интеллектуальная рента уже превратилась в фундаментальный источник социально-экономического развития. На рынке ин-

теллектуальной собственности формируется рыночная цена, которая может быть выше или ниже индивидуальной цены. Вследствие этого между ними образуется разность, внешним выражением которой выступает добавочная прибыль, которая и образует стоимостную основу интеллектуальной квазиренты [9, с.17].

3.3. Организационно-хозяйственная и управленческая квазирента - это сверхприбыль, получаемая предприятиями, которые используют более эффективные методы организации, кооперации и управления производством.

3.4. Финансово-кредитная и валютная квазирента - сверхприбыль, получаемая ТНК и странами при экспорте капитала, проведении кредитных и валютных операций, международном страховании.

3.5. Инсайдерская рента представляет собой доход, безвозмездно присваиваемый доминирующей на фирме группой за счет полного или частичного контроля над финансовыми потоками предприятия [4]. Величина данного дохода зависит от степени полномочий, которыми обладает человек на предприятии, и от дохода фирмы.

3.6. Политическая рента. В XX веке появилась еще одна, не менее интересующая экономистов, форма ренты, возникающая в политическом процессе. Данный вид был детально рассмотрен нами ранее [3], поскольку именно в российской экономике возникли благоприятные институциональные условия для развития политической ренты.

Рента проявляется в различных формах: 1) абсолютной, реализующей монополию собственности на ограниченные ресурсы; 2) дифференциальной, учитывающей разнокачественность используемых ресурсов; 3) монопольной, возникающей в результате использования исключительных свойств ресурса. Для разных видов ренты соотношение этих форм неодинаково, оно меняется и во времени, а также ренты могут превращаться друг в друга (например, природная в инсайдерскую).

Динамика ренты подвержена циклическим колебаниям. Наиболее очевидны такие колебания для квазиренты, особенно технологической. В фазах оживления и подъема быстрое расширение производства вследствие освоения и распространения новых поколений техники и технологий приводит к наращиванию объемов квазиренты, что служит источником ускорения экономического роста. В фазе «бума» экономического цикла норма квазиренты падает, но масса её остается значительной вследствие растущих объемов производства и множества улучшающих инноваций. В фазах кризиса и начала депрессии поток инноваций резко сокращается, технологическая квазирента сводится к минимуму. Однако рентная премия для предпринимателей-новаторов (поддерживаемых государством) служит импульсом для выхода из кризиса и перехода к фазе оживления. Отрицательно сказываются кризисы и на динамике природной и экологической ренты. Падение спроса на природное сырьё, топливо, энергию, материалы ведёт к сокращению их производства, убыточности и банкротству многих предприятий, которые не в состоянии выплачивать прежние размеры ренты. В отдельных случаях это может перекрываться опережающим ростом цен на природное сырьё («стагфляция» в условиях энергетического кризиса 1970-80-х гг. [6]).

На основе вышесказанного можно выделить следующие, характерные для ренты свойства: во-первых, рента имеет переходный характер; во-вторых, рентные доходы подвержены циклическим колебаниям; в-третьих, для ренты характерно взаимопревращение форм.

Многообразие форм и видов ренты делает данную категорию наиболее интересной темой для ис-

следования, и в то же время определяет сложность данного понятия.

Современные отечественные теоретики-экономисты (Ю.В. Яковец, Ю.В. Разовский, Н.Н. Лукьянчикова), изучающие категорию «рента», придерживаются следующих постулатов. Во-первых, это не получаемый любыми агентами рынка доход в виде прибыли, зарплаты, процента и т.п., а сверхприбыль, добавочный доход особого рода, связанный с использованием исключительного, ограниченного или временно редкого блага (земельный участок, месторождение полезных ископаемых, приносящие сверхприбыль изобретение или инновация и т.д.). Во-вторых, в ренте заключены отношения собственности: кто бы ни имел формальный титул собственника, реальным собственником является лишь тот, кто присваивает ренту. И, в-третьих,

рентные отношения служат своеобразным уравнителем для предпринимателей, выравнивая условия их конкуренции при обладании разнотипными и ограниченными благами, и в то же время оказываются побудительным мотивом для предпринимателей в стремлении присвоить хотя бы часть этой сверхприбыли [15, с.5].

На протяжении последних лет в России наибольшая величина ренты возникла в нефтегазовом комплексе (НПК). НПК играет ключевую роль в экономике России и формирует около 20% ВВП, 30% нефтегазовых доходов в структуре федерального бюджета, 67% валютных поступлений от экспорта нефти, газа и продуктов переработки в общем объеме экспорта, 25% объема инвестиций в основной капитал. [14]

Таблица 1 - Основные показатели нефтегазового сектора России в 2012 – 2013 гг.

| Показатели | 2012 | 2013 | 2013/2012, % |
|--|-------|-------|--------------|
| Нефть, млн т | | | |
| Добыча нефти с газовым конденсатом | 518,3 | 523,5 | 101 |
| Поставка нефтяного сырья на переработку в России | 206,0 | 274,0 | 103 |
| Экспорт нефти | 239,4 | 234,0 | 98 |
| Первичная переработка нефтяного сырья на НПЗ | 205,7 | 271,9 | 102 |
| Газ, млрд куб. м | | | |
| Добыча газа | 654,4 | 668,0 | 102 |
| в т.ч. Газпром | 482,3 | 474,3 | 98 |
| Внутреннее потребление газа | 439,5 | 456,2 | 99 |
| Экспорт газа | 186,9 | 204,9 | 110 |

На основе ретроспективных данных предложим собственную методику определения объема рентного дохода на примере нефтяной отрасли России и покажем существующее и предлагаемое распределение его между компаниями и государством. Рассматриваем именно нефтяную отрасль, поскольку ценообразование в газовой и нефтяной отраслях существенно отличается. Если в настоящее время

нефтедобыча и нефтепереработка представляют собой конкурентную среду, где цена устанавливается на основе рыночных механизмов, то газовая отрасль представлена единой государственной естественной монополией, где цена иногда соответствует только себестоимости продукции. Расчеты представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Объем рентного дохода в нефтяной отрасли России

| Показатели | 2010 | | 2011 | | 2012 | |
|---|------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| | млрд. руб. | млрд. долл. | млрд. руб. | млрд. долл. | млрд. руб. | млрд. долл. |
| 1. Выручка от реализации (TR) | 14 121 | 454,2 | 19 344 | 622,2 | 19 985 | 642,8 |
| 2. Затраты (TC) | 6 212 | 199,8 | 7 819 | 251,3 | 8 211 | 264,1 |
| 3. Доходы до уплаты налогов ($Pr = 1-2$) | 7 909 | 254,4 | 11 525 | 370,7 | 11 774 | 378,7 |
| 4. Рентабельность (3:2), % | 127,3 | - | 147,4 | - | 143,4 | - |
| 5. Действующие налоги | 5 549,6 | 178,5 | 8 232,6 | 264,8 | 8 810,9 | 283,4 |
| 6. Доходы, остающиеся у нефтяных компаний и посредников (3-5) | 2 359,7 | 75,9 | 3 292,4 | 105,9 | 2 962,9 | 95,3 |
| 7. Доля государства (5:3), % | 70,2 | - | 71,4 | - | 74,8 | - |
| 8. Доля компаний и посредников (6:3), % | 29,8 | - | 28,6 | - | 25,2 | - |
| 9. Нормативный доход | 2 074,7 | 66,7 | 2 658,3 | 85,5 | 2 430,3 | 78,2 |
| 10. Рентный доход (3-9) | 5 834,6 | 187,7 | 8 866,6 | 285,2 | 9 343,5 | 300,3 |
| 11. Доля рентного дохода в прибыли (10:3), % | 73,8 | - | 76,9 | - | 79,4 | - |

Примечание: в скобках указаны арифметические действия, используя номера строк.

Сравнивая 7 и 8 строки, увидим, что доля государства в доходе от нефтедобычи из года в год увеличивается, и данная тенденция продолжается и на сегодняшний день. Как показывает мировой опыт, доля государства в 74,8% - это не очень высокий показатель. В среднем по нефтедобывающим странам он составляет 80%. Такое различие обусловлено главной причиной - неэффективное извлечение рентного дохода. Рассчитаем рентную составляющую и покажем, на сколько могло бы улучшить свое положение государство, используя этот вид дохода. Для этого потребуются некоторые дополнительные расчеты. Нормативный доход определялся как затраты (TC), умноженные на

двойную среднюю рентабельность в промышленности данного года. Заметим, что в 2012 году, средняя рентабельность по промышленности составила 14,8%.

$$Pr_{norm} = TC \times 2 \times Rcp$$

($Pr_{norm} = 8211 \times 2 \times 0,148 = 2430,5$). Этот подход позволяет учесть степень монополизации отрасли, обеспечивающую получение в ней не только нормальной, но и экономической прибыли.

- Налоги, получаемые государством с экономической обоснованной прибыли, рассчитаны как нормативная прибыль по отношению к бухгалтер-

ской прибыли, умножить на сумму действующих

$$T = \frac{2430,5}{11774} \times 8810,9 = 1818,8$$

налогов ().

- Рентный доход получается как бухгалтерская прибыль минус нормативная прибыль ($P = 11\,774 - 2\,430,5 = 9\,343,5$)

- В целом, доход государства равен сумме налогов, получаемых государством с нормативной прибыли, и рентного дохода (Д.Г. = $1818,8 + 9\,343,5 = 11\,162,3$), или в процентном соотношении с прибы-

$$\text{Д.Г.} = \frac{11162,3}{11774} \times 100\% = 94,8\%$$

лю составляет

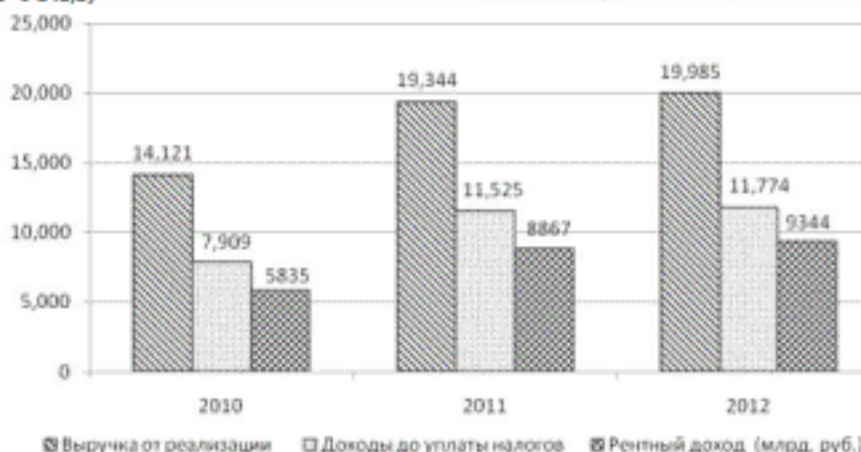


Рисунок 3 - Объем выручки и рентного дохода в нефтяной отрасли России

Из приведенного расчета видно, что с учетом рентной составляющей государство могло бы увеличивать свою долю только за 2012 год на 21% (94,8% - 73,8%).

Изучив многочисленные подходы различных экономических школ к определению ренты и подведя итоги вышесказанному, сформулируем понятие экономически обоснованного рентного дохода: Экономически обоснованный валовой рентный доход = валовой доход (TR) - материальные издержки с учетом амортизации - среднотраслевая заработная плата в промышленности × коэффициент условий труда - средняя нормальная прибыль в промышленности × коэффициент конкурентности отрасли. Чистый же рентный доход

можно определить как разницу между экономически обоснованным рентным доходом и затратами на воспроизводство (восстановление) природных ресурсов.

Понятие ренты не является чем-то постоянным и неизменным. Ее содержание, сфера действия, формы меняются от эпохи к эпохе вместе со всем укладом хозяйственной жизни. Теория рентных отношений, несмотря на значительную литературу, посвященную этой проблеме, до сих пор остается актуальной в экономике. Анализ рентных отношений, определение их роли в развитии экономики необходимы, прежде всего, для повышения эффективности и рационального использования ресурсов.

Библиографический список

1. Бренделева Е.А. Неинституциональная экономическая теория / Е.А. Бренделева. - М.: Дело и Сервис, 2006. с. 144.
2. Бьюкенен Джеймс. Сочинения. Пер. с англ. Серия: "Нобелевские лауреаты по экономике". Т.1./ Фонд экономической инициативы / Под ред. Нуреева Р.М. и др. - М., "Тaurus Альфа", 1997.
3. Виноградова А.В. Институциональные механизмы создания и присвоения природной ренты в экономике России // Журнал экономической теории. 2011. № 3. С. 20-28.
4. Дзарасов Р.С., Новожилов Д.В. Инвестиционное поведение российских корпораций в условиях инсайдерского контроля // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. №9.
5. Ковалев Д.А. К развитию индустрии туризма в России: механизм образования и распределения туристической ренты // Проблемы современной экономики. 2004. № 4 (12). URL: <http://www.m-esopotamy.ru/number.php3?number=12#365>
6. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н.Д. Кондратьев. - М., 2002. - 336 с.
7. Краткий экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. - М.: Институт новой экономики, 2005. - с. 750.
8. Моргунов Е. Институционализация горной ренты в нефтегазовом секторе России / Е. Моргунов // Вопросы экономики. 2005. №2. С. 94.
9. Научно-технический прогресс и экономика: Учеб. Пособие / И.В. Снегирев, И.И. Веретенникова, А.И. Сергеев; Под ред. И.В. Сергеева. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004, с.17.
10. Политическая экономия: Словаре / Под ред. М.И. Волкова и др. - М.: Политиздат, 1983. - с. 126.
11. Разовский Ю.В. Сверхприбыль недр / Ю.В. Разовский. - М.: Эдиториал УРСС, 2001. с. 81.
12. Рунянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. - М.: ИНФРА-М, 2006. - с.500
13. Рюмина Е.В. Экологическая версия предназначения природной ренты / Е.В. Рюмина // Экономическая наука современной России. 2001. №2. С. 12.
14. Эдер Л.В. Современное состояние нефтяной промышленности России / Л.В. Эдер, И.В. Филимонова, В.Ю. Немов // Бурение и нефть. 2013. №5. URL: <http://burneft.ru/archive/issues/2013-05/2>

15. Яковец Ю.В. Рента, антирента, Квазирента в глобально-цивилизационном измерении / Ю.В. Яковец. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2003. 18с.

References

1. Brendeleva E.A. Neoinstitucional'naya ehkonomicheskaya teoriya / E.A. Brendeleva. – М.: Delo i Servis, 2006. s. 144.
2. B'yukenen Dzhejms. Sochineniya. Per. s angl. Seriya: "Nobelevskie laureaty po ehkonomike". T.1./ Fond ehkonomicheskoy Initsiativy / Pod red. Nureeva R.M. i dr. – М., "Taurus Al'fa", 1997.
3. Vinogradova A.V. Institucional'nye mekhanizmy sozdaniya i prisovoeniya prirodnoj renty v ehkonomike Rossii // Zhurnal ehkonomicheskoy teorii. 2011. № 3. S. 20-28.
4. Dzerasov R.S., Novozhenov D.V. Investitsionnoe povedenie rossijskikh korporacij v usloviyah insajderskogo kontrolya // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. 2003. №5.
5. Kovalev D.A. K razvitiyu industrii turizma v Rossii: mekhanizm obrazovaniya i raspredeleniya turisticheskoy renty // Problemy sovremennoj ehkonomiki. 2004. № 4 (12). URL: <http://www.m-economy.ru/number.php3?bnumber=12#365>
6. Kondrat'ev N.D. Bol'shie cikly kon'yunktury i teoriya predvideniya / N.D. Kondrat'ev. – М., 2002. – 336 s.
7. Kratkiy ehkonomicheskij slovar' / Pod red. A.N. Azrilyana. – М.: Institut novoy ehkonomiki, 2005. – s. 730.
8. Morgunov E. Institucionalizatsiya gornoj renty v neftegazovom sektore Rossii / E. Morgunov // Voprosy ehkonomiki. 2005. №2. S. 94.
9. Nauchno-tekhnicheskij progress i ehkonomika: Ucheb. Posobie / I.V. Snegirev, I.I. Veretennikova, A.I. Sergeev; Pod red. I.V. Sergeeva. – М.: ТК Velbi, Izd-vo Prospekt, 2004, s.17.
10. Politicheskaya ehkonomiya: Slovar' / Pod red. M.I. Volkova i dr. – М.: Politizdat, 1983. – s. 126.
11. Razovskij YU.V. Sverhpribyl' neдр / YU.V. Razovskij. – М.: EHditorial URSS, 2001. s. 81.
12. Rumyanceva E.E. Novaya ehkonomicheskaya ehnciklopediya. – М.: INFRA-M, 2006. – s.500
13. Ryumina E.V. EHkologicheskaya versiya prednaznacheniya prirodnoj renty / E.V. Ryumina // EHkonomicheskaya nauka sovremennoj Rossii. 2001. №2. S. 12.
14. EHder L.V. Sovremennoe sostoyanie neftyanoy promyshlennosti Rossii / L.V. EHder, I.V. Filimonova, V.YU. Nemov // Burenie i neft'. 2013. №5. URL: <http://burneft.ru/archive/issues/2013-05/2>
15. YAkovec YU.V. Renta, antirenta, Kvazirenta v global'no-civilizatsionnom izmerenii / YU.V. YAkovec. – М.: IKC «Akademkniга», 2003. 18s.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЕРОЯТНОГО ВЛИЯНИЯ ЦЕННОСТНЫХ ОРИЕНТАЦИЙ НА СОЦИАЛЬНЫЙ РОСТ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ

Гаврикова А.В., к.г.н., научный сотрудник, Институт социально-экономических исследований УНЦ РАН

Аннотация: Статья посвящена оценке влияния ценностных ориентаций на социальный рост. Рассмотрены трансформации ценностных ориентаций молодежи в Республике Башкортостан за последние пять лет и обоснована степень влияния ценностных ориентаций на социальный рост современной молодежи.

Ключевые слова: ценностные ориентации, социальный рост, молодежь, социализация.

Abstract: The article is devoted to the evaluation of the influence of value orientations on social growth. Transformation of value orientations of youth in the Republic of Bashkortostan over the past five years has been considered and the degree of influence of value orientations on the social growth of modern youth has been substantiated.

Keywords: value orientations, social growth, youth, socialization.

Молодежь, как особая демографическая группа является носителем огромного интеллектуального потенциала и двигателем социально-экономического развития России. Именно, поэтому она находится в центре трансформационных процессов, происходящих в экономической, социальной, культурно-духовной и политической сферах. Молодежь несет в себе перспективу в светлое будущее нашей страны.

Под социальным ростом в статье понимается социальное развитие, как объективный и регулируемый непрерывный процесс взаимодействия количественных и качественных изменений характеристик личности, который ведет к воспроизводству молодому поколению социальной структуры и ее обновлению. При этом ключевым фактором, оказывающим влияние на качественные изменения личности, яв-

ляются ценностные ориентации, формирующиеся под влиянием различных факторов и условий. Ценностные ориентации – это структурные составляющие личности, сформированные путем жизненного опыта индивида, которые в большей степени определяют отношение человека к окружающей его действительности и обуславливают его поведенческие установки.

Как на социальный рост, так и на трансформацию ценностных ориентаций молодежи оказывают влияние ряд условий и факторов (рис.1). Выделяются внешние и внутренние условия. К внутренним условиям относятся, заложенные изначально, психические, физические качества организма и интеллектуальные, и духовные качества – приобретенные путем социализации личности.



Рисунок 1 - Влияние ценностных ориентаций на социальный рост

К внешним условиям относится социальная среда, окружающая человека, которая оказывает свое влияние на человека посредством факторов и агентов социализации. В первую группу факторов входит ближайшее окружение индивида: родственники, семья, друзья, соседи. Ко второй относятся материальные условия, в которых проходит социализация различных групп и сообществ, характер протекания процессов на производстве и в обществе. К макрофакторам относятся страна проживания индивида и ее социально-экономические условия, этнос, к которому он относится и т.д. При этом окружающие инди-

виды люди являются агентами социализации, которые меняются на разных этапах жизни человека. Среди агентов среды ключевая роль принадлежит семье, так как именно в ней начинает происходить становление личности.

В зависимости от возраста выделяются четыре этапа социального развития личности:

1. Детство, обеспечивает платформу социализации личности. Под социализацией понимается процесс формирования личности путем интеграции индивида в общество. В этот период происходит формирование более половины свойств и качеств лично-

сти и становление собственного «я», т.е. процесс индивидуализации.

2. Подростковый возраст сопровождается физиологическими изменениями, происходит рост обязанностей, возложенных на человека.

3. Молодость сопровождается самоопределением индивида в обществе и выбором направления движения.

4. Зрелость обеспечивает становление трудовых и личных отношений.

Социальный рост достигается путем развития различных сфер жизнедеятельности индивида, а ценностные ориентации обеспечивают направления их развития [8, 9]. Чтобы прогнозировать вероятное влияние ценностных ориентаций на социальный рост современной молодежи, необходимо осознавать, что «сознание молодежи» весьма чувствительный инструмент, который можно корректировать и регулировать в зависимости от ожиданий этой демографической группы. Социальный рост напрямую зависит от ценностных ориентиров молодого поколения, а прогнозирование должно учитывать все факторы, влияющие на социализацию личности. При этом необходимо учитывать, что долгосрочный прогноз будет не репрезентативен в силу невозможности принять в расчет все факторы влияния в разрезе времени. Однако прогноз развития ключевых ценностных ориентаций, влияющих на социальный рост молодежи, возможен.

Саморазвитие играет ключевую роль для индивида. Сюда включается все, что направлено на совершенствование личности: чтение книг, учеба, прохождение тренингов, мастер-классов, получение навыков, изменение себя, отказ от вредных привычек. В настоящее время существует много тренингов и программ, направленных на саморазвитие и призывающих к выявлению новых талантов, способностей и навыков. Саморазвитие обеспечивает трансформацию потенциала человека в капитал, способствует увеличению знаний, умений и навыков, что приводит к повышению конкурентоспособности, высокой востребованности индивида на рынке труда и более легкому становлению его в социуме как личности [4, 5].

Особенно в кризисный период обостряется потребность молодежи в саморазвитии, доля респондентов, считающих, что развитие является приоритетной ценностью, увеличилась с 3,5% в 2012 г. до 33,8% в 2015 г. [1, 6].

Семья и отношения, дом и его атмосфера очень сильно влияют на внутреннее состояние человека, можно сказать, даже вдохновляет и расслабляет одновременно. Способность к коммуникации, к построению добрых отношений с близкими, общение с коллегами и друзьями играет очень важную роль в становлении и развитии личности. Семейные ценности, ориентированные на прочную и счастливую семью, воспитание детей, всегда занимали лидирующие позиции в структуре ценностей российской молодежи [7, 3]. На протяжении последних пяти лет семейные ценности не опускались ниже третьей позиции в списке ценностей современной молодежи (рис. 2). Институт семьи играет ключевую роль в формировании и социализации личности, преемственности и передаче нравственных ценностей и социокультурного опыта от поколения к поколению. Сохранение достаточно высокой значимости семьи и детей для большей части населения является особенностью ценностных ориентаций молодого поколения.

Достичь успехов в карьере, самореализоваться, стать финансово независимым – является целью и мечтой для многих молодых. Это очень важная область жизни, направленная на достижение материального благополучия. Это подтверждают и данные социологического мониторинга молодежи Республики Башкортостан (рис.2). На протяжении многих лет эта ценность остается у молодежи достаточно значимой (75% в 2016 г.). Материальное положение молодежи, безусловно, влияет на ее протестные настроения, политические установки и поведенческие предпочтения. «Деньги» и «богатство» стали основной ценностью и даже целью для молодежи с новым рыночным мышлением. Желание хорошо, комфортно жить не несет в себе ничего предосудительного. Наоборот, можно и нужно стремиться реализовывать его, если это не в ущерб окружающим.

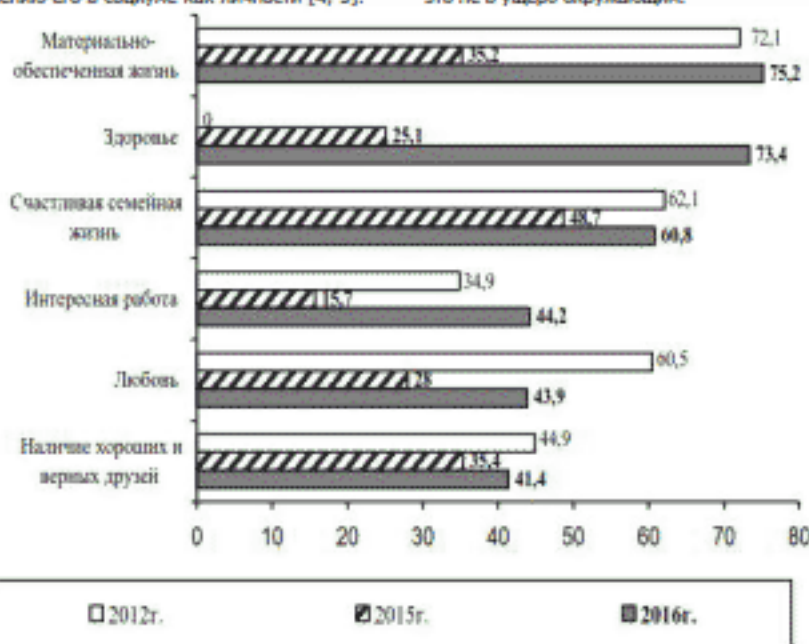


Рисунок 2 - Динамика ценностных ориентаций респондентов в Республике Башкортостан, 2012-2016 гг. (%) [1,6]

На четвертом месте по значимости, для респондентов, стоит интересная работа (44,2%, рис.2). Интерес к работе расширяет творческий потенциал человека, побуждает качественно выполнять свои обязанности и достигать новых целей на пути к успеху, продвигаться по карьерной лестнице. Таким образом, «гора на работе», человек открывает в себе новые качества, возможности, приобретает новые компетенции, что напрямую способствует его социальному росту.

Потребность в хороших и верных друзьях у молодежи возникла всегда. Исследование феномена дружеских отношений проявляли интерес ученые различных направлений, начиная с конца 19 века. В ходе влияния на личность человека друзей, товарищей, сверстников и социальной среды происходит его самоопределение и становление ценностных

ориентиров. А в результате движения по направлению выбранного ценностного ориентира происходит социальный рост личности.

В последние годы молодежь большое значение уделяет здоровью. Политика государства, направленная на пропаганду и популяризацию здорового образа жизни, дала свои результаты [2]. Процент опрошенных, для которых здоровье является приоритетной ценностью с 2015 г. увеличился почти на 50% (рис.2).

Учитывая трансформацию ценностных ориентаций молодого поколения, за последние пять лет, можно заключить, что социальный рост молодежи возможен за счет личностного и физического развития индивида, обретения счастливой семейной жизни и достижения им материальных ценностей путем реализации его в карьере и бизнесе.

Статья подготовлена при поддержке гранта РГНФ «Региональный конкурс «Урал: история, экономика, культура» 2016-Республика Башкортостан» №16-13-02011 «Ценностные ориентации и потенциал социального роста молодежи российской региона в условиях санкций и мирового экономического кризиса (на примере Республики Башкортостан)».

Библиографический список

1. Аналитический отчет «Оценка наркоситуации в Республике Башкортостан», Тюмень, 2015 [Электронный ресурс]. Режим доступа: ank-rb.ru/organizational_technical_measures/Socissledovanie.pdf
2. Гаврикова А.В. Здоровый образ жизни как фактор социального роста молодежи / Проблемы функционирования и развития территориальных социально-экономических систем. Материалы X Международной научно-практической интернет-конференции. 2016. С. 391-395.
3. Гайфуллин А.Ю., Рамазанова Р.Р. Формирование у современной студенческой молодежи ценностно-мотивационных ориентаций и установок на поступление в брак // Вестник ВЗГУ, 2012. № 6 (62). С.20-24
4. Ишмуратова Д.Ф. Роль системы образования в обеспечении устойчивого развития общества / Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России. Материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2016. С. 270-273.
5. Мигунова Ю.В. Социальный потенциал молодежи в инновационном обществе // Сборник научных трудов молодых ученых и специалистов. «Региональная экономика: взгляд молодых». Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2014. С. 167-173.
6. Результаты социологического исследования населения Республики Башкортостан по проблемам наркомании по итогам 2016 года. Уфа, 2016. 97 с.
7. Садьков Р.М. Ценностные ориентации и семейно-брачные отношения сельской молодежи / Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России. Материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2016. С. 281-283.
8. Садьков Р.М., Мигунова Ю.В., Гаврикова А.В., Ишмуратова Д.Ф. Ключевые аспекты социального развития региона в условиях экономической нестабильности // Региональная экономика: теория и практика. 2017. Т. 15. № 10 (445). С. 1906-1919.
9. Шагиева Л.А., Файзуллин Ф.С. Исследование социальных ценностей студенчества и управления их формированием в современной социологической науке. // Вестник Института гуманитарных исследований Республики Башкортостан. Уфа, 2013. С. 167-175.

References

1. Analyticheskiy otchet «Ocenka narkosituatsii v Respublike Bashkortostan», Tyumen', 2015 [Elektronnyy resurs]. Rezhim dostupa: ank-rb.ru/organizational_technical_measures/Socissledovanie.pdf
2. Gavrikova A.V. Zdorovyy obraz zhizni kak faktor social'nogo rosta molodezhi / Problemy funkcionirovaniya i razvitiya territorial'nykh social'no-ehkonomicheskikh sistem. Materialy X Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy internet-konferentsii. 2016. S. 391-395.
3. Gayfullin A.YU., Ramazanova R.R. Formirovanie u sovremennoj studencheskoj molodezhi cennostno-motivatsionnykh orientatsij i ustanovok na vstuplenie v brak // Vestnik VEHGU, 2012. № 6 (62). S.20-24
4. Ishmuratova D.F. Rol' sistemy obrazovaniya v obespechenii ustojchivogo razvitiya obshchestva / Innovatsionnye tekhnologii upravleniya social'no-ehkonomicheskimi razvitiem regionov Rossii. Materialy VIII Vserossiyskoj nauchno-prakticheskoy konferentsii s mezhdunarodnym uchastiem. Ufa: ISEHI UNC RAN, 2016. S. 270-273.
5. Migunova YU.V. Social'nyy potencial molodozhi v innovatsionnom obshchestve // Sbornik nauchnykh trudov molodykh uchonykh i spetsialistov. «Regional'naya ehkonomika: vzglyad molodykh». Ufa: ISEHI UNC RAN, 2014. S. 167-173.
6. Rezul'taty sociologicheskogo issledovaniya naseleniya Respubliki Bashkortostan po problemam narkomani po itogam 2016 goda. Ufa, 2016. 97 s.
7. Sadykov R.M. Cennostnye orientatsii i semejno-brachnye otnosheniya sel'skoj molodezhi / Innovatsionnye tekhnologii upravleniya social'no-ehkonomicheskimi razvitiem regionov Rossii. Materialy VIII Vserossiyskoj nauchno-prakticheskoy konferentsii s mezhdunarodnym uchastiem. Ufa: ISEHI UNC RAN, 2016. S. 281-283.
8. Sadykov R.M., Migunova YU.V., Gavrikova A.V., Ishmuratova D.F. Klyuchevye aspekty social'nogo razvitiya regiona v usloviyah ehkonomicheskoy nestabil'nosti // Regional'naya ehkonomika: teoriya i praktika. 2017. T. 15. № 10 (445). S. 1906-1919.
9. Shagiyeva L.A., Fayzullin F.S. Issledovanie social'nykh cennostey studenchestva i upravleniya ih formirovaniem v sovremennoj sociologicheskoy nauke. // Vestnik Instituta gumanitarnykh issledovaniy Respubliki Bashkortostan. Ufa, 2013. S. 167-175.

ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ СТУДЕНТА В СИСТЕМЕ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК УСЛОВИЕ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА РЫНКЕ ТРУДА

Ганаева Е.А., д.п.н., профессор, Оренбургский государственный педагогический университет

Тарасенко В.В., к.п.н., доцент, Оренбургский государственный педагогический университет

Тарасенко С.Н., преподаватель, Оренбургский государственный колледж

Аннотация: авторами статьи исследуется уровень конкурентоспособности выпускников системы среднего профессионального образования на рынке труда. Выявляется потенциал системы среднего профессионального образования в формировании маркетинговой компетентности студента как условия обеспечения его конкурентоспособности на рынке труда. Обосновывается гипотеза, что актуализация маркетинговой компетентности педагогических работников позволит реализовать потенциал системы СПО в обеспечении конкурентоспособности выпускников на рынке труда.

Ключевые слова: маркетинговая компетентность, среднее профессиональное образование, конкурентоспособность.

Abstract: the authors investigated the level of competitiveness of graduates of secondary vocational education on the labour market. Reveals the potential of the system of secondary vocational education in the formation of marketing competence of the student as a condition to ensure its competitiveness in the labor market. Substantiates the hypothesis that the actualization of the marketing competence of teachers will allow to realize the potential of the str system in ensuring the competitiveness of graduates in the labour market.

Keywords: marketing competence, vocational education, competitiveness.

Развитие общества и рыночных отношений обусловили свободную конкуренцию на рынке труда, которая гарантируется международным и отечественным законодательством. Например, в соответствии со ст. 23 Всеобщей декларации прав человека (принята Генеральной Ассамблеей ООН от 10.12.1948), закрепляется право каждого человека на труд, на свободный выбор работы, на справедливые и благоприятные условия труда и на защиту от безработицы. Вместе с тем, в период с 2006 г. по 2016 г. отмечается максимальное снижение доли

занятости населения, имеющего среднее профессиональное образование, тогда как доля занятости населения, например, с высшим образованием – существенно не изменилась (рис. 1). Наибольший разрыв по связи основной работы с полученной профессией (специальностью) также отмечается у выпускников по программам среднего профессионального образования – 61 % выпускников СПО трудоустроились по специальности против 70 % выпускников по программам высшего образования [7, С. 37].



Рисунок 1 - Структура занятости населения по уровню образования (в процентах от численности населения соответствующего уровня образования)

Анализ статистических данных Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации по средней начисленной заработной плате [6] позволил установить, что работники со средним профессиональным образованием не обладают существенными преимуществами в заработной плате по отношению к работникам без профессионального образования (рис. 2).

Исследование состояния рынка труда позволило прийти к выводу, что в условиях конкуренции выпускники профессиональных образовательных организаций испытывают затруднения в трудоустройстве, что подтверждается снижением доли занятости на-

селения со средним профессиональным образованием, высокой долей (39%) трудоустроенных не по полученной профессии (специальности), отсутствием существенных преимуществ в размере заработной платы по отношению к работникам без базового профессионального образования. Причинами данных проблем могут быть различные факторы, одним из основных среди которых является низкий уровень сформированности маркетинговой компетентности студентов системы СПО, не позволяющий обеспечивать им конкурентоспособность на рынке труда [9, С. 55-61].



Рисунок 2 - Средняя начисленная заработная плата работников в 2015 г. по уровню образования, (тыс. руб.)

Теоретический анализ понятий «компетенция» и «компетентность» [2, 3, 10 и др.], «маркетинговая компетентность» [1, 4, 8 и др.] позволил рассмотреть понятие «маркетинговая компетентность студента СПО» как интегративное качество личности, отражающее готовность и способность студента выполнять маркетинговые функции в соответствии с условиями рынка труда. В структурном выражении маркетинговая компетентность студента СПО представляет взаимосвязь когнитивного (совокупность необходимых маркетинговых знаний, формирующих основу маркетинговой деятельности), операционального (совокупность маркетинговых умений, необходимых для выполнения маркетинговой деятельности), мотивационного (совокупность мотивов, ценностных ориентаций в отношении маркетинговой деятельности) и личностного (интеллектуальные, профессионально-личностные и волевые качества, необходимые для реализации маркетинговой деятельности) компонентов, содержание которых наполнено особенностями маркетинговой деятельности студента в процессе освоения основной образовательной программы среднего профессионального образования. В свою очередь, маркетинговая деятельность как вид учебной и профессиональной деятельности в процессе реализации основной образовательной программы СПО приобретает свойство культуросообразного пространства (гуманистически ориентированное содержание образования, мотивационно обусловленное взаимодействие педагога и обучающегося), в котором происходит формирование маркетинговой компетентности студента СПО.

В соответствии с требованиями профессионального стандарта «Педагог профессионального обучения, профессионального образования и дополнительного профессионального образования» [5] профессиональная деятельность педагога среднего профессионального образования включает следующие необходимые маркетинговые действия:

- планирование и организация (руководство) занятий по учебным предметам (курсам, дисциплинам (модулям)), учебно-профессиональной, проектной, исследовательской и иной деятельности обучающихся с учетом необходимости обеспечения их практикоориентированности, соответствия требованиям ФГОС СПО, интересов и возможностей обучающихся;

- консультирование обучающихся и их родителей (законных представителей) по вопросам профессионального самоопределения, профессионального развития и профессиональной адаптации, в том числе знакомство обучающихся с опытом успешных профессионалов и корпоративной культурой организаций-партнеров;

- контроль и оценка промежуточных и итоговых результатов освоения основной образовательной программы среднего профессионального образования.

Анализ требований профессионального стандарта к трудовым действиям, необходимым умениям и знаниям педагога позволил прийти к выводу, что реализуемая в соответствии с указанными требованиями профессиональная деятельность педагога обладает потенциалом культуросообразного пространства для формирования маркетинговой компетентности студента в системе СПО. В соответствии с определениями С.И. Ожегова и Б.А. Введенского, в настоящей работе термин «потенциал» рассматривается как совокупность ресурсов и возможностей профессиональной деятельности педагога, проявление которых актуально или может быть актуализировано при определенных условиях.

Результаты исследования региональной системы среднего профессионального образования Оренбургской области свидетельствуют о соответствии педагогических работников квалификационным требованиям профессионального стандарта (таблица 1).

Представленные в таблице 1 данные свидетельствуют, что преобладающая доля педагогов профессиональных образовательных организаций Оренбургской области имеют высшее образование (88,8 %), педагогический стаж работы более 10 лет (83,7 %), высшую или первую квалификационную категорию (72,4 %) и прошли повышение квалификации и (или) профессиональную переподготовку за последние 3 года (87,2 %).

Высокий квалификационный уровень педагогических работников, соответствующий требованиям профессионального стандарта, подтверждает наличие потенциала в деятельности педагогов по формированию маркетинговой компетентности студента СПО. Вместе с тем, значительная доля педагогов, имея высокий уровень квалификации, не владеют актуальным уровнем сформированности маркетинговой компетентности. Анализ диагностики 150 педагогов профессиональных образовательных организаций Оренбургской области показал, что подавляющая доля респондентов (83 %) не владеет понятийным аппаратом маркетинговой компетентности, отсутствует четкое понимание понятий «маркетинг», «стратегия маркетинга», «маркетинговое исследование», «сегментирование», «маркетинговая информация»; 78 % респондентов затрудняются в перечислении принципов и технологий маркетинга, средств маркетинговой коммуникации и методов формирования персонального имиджа и самопрезентации; и только 22 % опрошенных назвали основные критерии и показатели оценки конкурентоспособности выпускника СПО на рынке труда.

Таблица 1 - Квалификационная характеристика педагогических работников профессиональных образовательных организаций Оренбургской обл., 2016 г.

| Показатель | Всего | Имеют образование | | Имеют стаж работы, лет | | | Имеют квалификационную категорию | | Прошли повышение квалификации и (или) профессиональную переподготовку за последние 3 года |
|---|-------|-------------------|--------------------------|------------------------|------------|---------------|----------------------------------|--------|---|
| | | высшее | среднее профессиональное | до 5 | от 5 до 10 | от 10 и более | высшую | первую | |
| Численность педагогических работников (чел.) | 3007 | 2669 | 278 | 532 | 372 | 1977 | 1164 | 1014 | 2022 |
| Доля от общей численности педагогических работников (%) | 100 | 88,8 | 9,2 | 17,7 | 12,4 | 65,7 | 38,7 | 33,7 | 67,2 |

Причиной низкой сформированности маркетинговой компетентности педагогов, по нашему мнению, является отсутствие системного подхода к ее формированию в процессе непрерывного образования. Этот вывод подтверждается результатами анализа основных образовательных программ среднего профессионального и высшего образования по направлению «педагогическое образование», дополнительных профессиональных программ повышения квалификации и профессиональной переподготовки педагогов, в которых отсутствуют цели и задачи формирования маркетинговой компетентности педа-

гога. В свою очередь, недостаточная сформированность маркетинговой компетентности педагогов не позволяет эффективно формировать маркетинговую компетентность студента в системе СПО. Таким образом, полагаем, что актуализация уровня сформированности маркетинговой компетентности педагогических работников в процессе непрерывного образования позволит реализовать потенциал системы среднего профессионального образования в формировании маркетинговой компетентности студента и обеспечении его конкурентоспособности на рынке труда.

Библиографический список

1. Данина, И.А. Маркетинговая компетентность как критерий профессионализма в сфере образования // *Фундаментальные исследования*. 2014. № 4-5. С. 844-848. - Режим доступа: <http://rae.ru/> (дата обращения: 10.10.2017).
2. Зимняя, И. А. Ключевые компетенции - новая парадигма результата образования / И. А. Зимняя // *Высшее образование сегодня*. - 2003. - № 5. - С. 34-42.
3. Иванов, Д. А. Компетентия и компетентностный подход в современном образовании / Д. А. Иванов // *Управление современной школой. Завуч : науч.-практ. журнал для администрации школы*. - 2008. - № 1. - С. 4-24.
4. Кравец, И. В. Содержание и структура маркетинговой компетентности студента / И.В. Кравец // *Сибирский педагогический журнал*. - 2008, № 13. - С. 57-63.
5. Об утверждении профессионального стандарта «Педагог профессионального обучения, профессионального образования и дополнительного профессионального образования»: Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 8 сентября 2015 г. N 608н - Режим доступа: <http://base.garant.ru/71202838/> (дата обращения 10.09.2017).
6. Официальные данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 8.09.2017 г.).
7. Рабочая сила, занятость и безработица в России. 2016 : Стат.сб. / Росстат. М., 2016. 146 с.
8. Тавстуха, О. Г. Маркетинговый подход к образовательной деятельности в дополнительном профессиональном образовании / О.Г. Тавстуха, Е.А. Ганева // *Педагогический журнал*. - 2015. - № 6. - С. 208-224.
9. Тарасенко, С.Н. Актуализация проблемы формирования маркетинговой компетентности студента в системе среднего профессионального образования / С.Н. Тарасенко // *Модернизация регионального образования: опыт педагогов Оренбуржья*. - 2016. - № 2 (10). - С. 55-61.
10. Хуторской, А.В. Ключевые компетенции и образовательные стандарты / А.В. Хуторской // *Интернет-журнал «Эйдос»*. - 2002. - 23 апреля. - Режим доступа: <http://www.eidos.ru/journal/2002/0423/html> (дата обращения: 10.09.2017).

References

1. Danina, I.A. Marketingovaya kompetentnost' kak kriterij professionalizma v sfere obrazovaniya // *Fundamentalnye issledovaniya*. 2014. № 4-5. S. 844-848. - Rezhim dostupa: <http://rae.ru/> (data obrashcheniya: 10.10.2017).
2. Zimnyaya, I. A. Klyuchevye kompetencii - novaya paradigma rezul'tata obrazovaniya / I. A. Zimnyaya // *Vysshee obrazovanie segodnya*. - 2003. - № 5. - S. 34-42.
3. Ivanov, D. A. Kompetenciya i kompetentnostnyj podhod v sovremennom obrazovanii / D. A. Ivanov // *Upravlenie sovremennoj shkoly. Zavuch : nauch.-prakt. zhurnal dlya administracii shkoly*. - 2008. - № 1. - S. 4-24.

4. Kravec, I. V. Soderzhanie i struktura marketingovoj kompetentnosti studenta / I.V. Kravec // Sibirskij pedagogicheskij zhurnal. - 2008, № 13. - S. 57-63.
5. Ob utverzhenii professional'nogo standarta «Pedagog professional'nogo obucheniya, professional'nogo obrazovaniya i dopolnitel'nogo professional'nogo obrazovaniya» : Prikaz Ministerstva truda i social'noj zashchity RF ot 8 sentyabrya 2015 g. N 608n - Rezhim dostupa: <http://base.garant.ru/71202838/> (data obrashcheniya 10.09.2017).
6. Oficial'nye dannye Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki Rossijskoj Federacii. - Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru/> (data obrashcheniya 8.09.2017 g.).
7. Rabochaya sila, zanyatost' i bezrabotitsa v Rossii. 2016 : Stat.sb. / Rosstat. [] M., 2016. [] 146 s.
8. Tavstuha, O. G. Marketingovyy podhod k obrazovatel'noj deyatel'nosti v dopolnitel'nom professional'nom obrazovanii / O.G. Tavstuha, E.A. Ganaeva // Pedagogicheskij zhurnal. - 2015. - № 6. - S. 208-224.
9. Tarasenko, S.N. Aktualizatsiya problemy formirovaniya marketingovoj kompetentnosti studenta v sisteme srednego professional'nogo obrazovaniya / S.N. Tarasenko // Modernizatsiya regional'nogo obrazovaniya: opyt pedagogov Orenburzh'ya. - 2016. - № 2 (10). - S. 55-61.
10. Hutorskaj, A.V. Klyuchevye kompetencii i obrazovatel'nye standarty / A.V. Hutorskaj // Internet-zhurnal «Ehjdos». - 2002. - 23 aprelya. - Rezhim dostupa: <http://www.eidos.ru/journal/2002/0423/html> (data obrashcheniya: 10.09.2017).

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ПРИОРИТЕТНЫЙ ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Зиярова А.Л. старший преподаватель, филиал Дагестанского государственного университета в г. Дербенте

Абдулсamedов Т.А., к.э.н., доцент, филиал Дагестанского государственного университета в г. Дербенте

Аннотация: В статье рассматривается значимость интеллектуального капитала как экономической категории и его роли в инновационном развитии экономики. Предложены рекомендации по повышению интереса к исследованию данной категории как приоритетного фактора развития экономики.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, знание, человеческий ресурс, фактор конкурентоспособности.

Abstract: the article discusses the importance of intellectual capital as an economic category and its role in innovation development of the economy. Recommendations on the increasing interest in the study of this category as a priority factor of economic development.

Keywords: intellectual potential, knowledge, human resource, a factor of competitiveness.

В настоящее время все большее значение для хозяйствующих субъектов приобретает разработка и решение проблемы интеллектуального капитала, адекватного использования интеллектуальных ресурсов для поддержания и повышения конкурентных преимуществ.

Нарастающие темпы глобализации и развитие информационно – технологического прогресса обуславливают формирование новой модели экономической организации, основу которой составляет человеческий капитал. Именно это форма капитала активно вовлечена в развитие таких отраслей, как экономика, образование, информационно – коммуникационные рынки, производство инноваций и интеллектуальные услуги. Так, в наши дни задача повышения качества человеческого капитала становится стержнем проблем современного этапа развития. Ведь только формирование, развитие и грамотное использование потенциала человека является главным фактором конкурентоспособности нашего времени, бесперебойным источником процветания и оздоровления национальных экономик.

Вопросы о роли знаний, умений и квалификации человека, эффективности труда в экономическом и социальном развитии всегда были объектом пристального внимания в экономической науке. Возрастание роли человеческого капитала для повышения эффективности экономического роста приобрело особую актуальность в последние годы XX в., когда экономическая наука справедливо полагала, что человеческие ресурсы являются решающим отличительным признаком успешности экономики.

Интеллектуальный капитал как экономическая категория представляет собой отношения субъектами собственности по поводу рационального использования совокупности материальных и нематериальных факторов производства, рабочей силы, интеллектуального потенциала сотрудников, финансового капитала в целях своего воспроизводства как экономической системы, создания конкретных товаров, услуг, интеллектуального продукта, необходимого дохода на основе обособленного экономического интереса. Повышение интереса к исследованию интеллектуального капитала вызвано возрастанием его роли и значения, как на микро – так и на макроуровнях. Интеллектуальный капитал расценивается как фактор устойчивого экономического роста, обеспечения конкурентоспособности и эффективности деятельности предприятий, повышения уровня жизнеобеспечения хозяйствующих субъектов, как источник повышения профессионализма и компетенции индивида. Интеллектуальный капитал выступает движущей силой экономики знаний.

Идея человеческого капитала имеет давние корни в истории экономической мысли. Одну из первых

формулировок данной идеи относят к " Политической арифметике " Уильяма Петти (1623-1687), ведь именно он утверждал, что человеческий труд - это основа богатства нации.

«Понятие "человеческий капитал" исторически стало первым специфическим термином нарождающийся экономической теории информационного общества. Теория человеческого капитала стала важным этапом в развитии представлений о человеке в экономике, так же сформулировала идею ценности человеческих ресурсов в организации экономической деятельности. Главная отличительная особенность человеческих ресурсов состоит в их личностной специфике. В отличие от машин и сырья люди наделены интеллектом, и их участие в производственном процессе носит осмысленный характер.»[3]

В условиях ускорения технологических нововведений, обострения конкуренции, глобализации экономики именно знания, квалификация, творческие и предпринимательские способности работников рассматриваются как основной ресурс развития экономики и повышения эффективности и конкурентных преимуществ стратегического развития деловых организаций.

Непосредственно теория человеческого капитала, имеющая вековые теоретические и методологические нормы, возникла как самостоятельный раздел экономической науки в середине XX в., на рубеже 1950-60 годов. Становление теории человеческого капитала связывают с именами таких известных экономистов, как Т. Шульц, Г.Беккер, Дж. Минцер, Л. Тороу, Л. Хансен, М. Фишер и других, которые впоследствии, активно развивали теорию, внесли в неё ряд важнейших дополнений. Однако, заслуга выдвижения теории человеческого капитала заслуженно принадлежит лауреатам Нобелевской премии Т. Шульцу (1952-1998) и Г.Беккеру (1930 г.), обосновавшим тот факт, что знания и профессиональные навыки людей, накапливаясь способны приносить доход.

Человеческий капитал рассматривается как совокупность трудовых, интеллектуальных, товарных, предпринимательских способностей и нравственных качеств работников, рациональное формирование, использование и развитие которых обеспечивает эффективность и конкурентоспособность организации в рыночной инновационной сфере.

Инвестиции в человеческий капитал в развитых странах мира служит важнейшим фактором экономического роста и повышения конкурентоспособности как на микро-, так и на макроуровне. Инвестиции в человека, в его интеллектуальный потенциал приносит безусловную выгоду, ибо дают продолжительный, ограниченный лишь биологическими параметрами времени, интегральный эффект.

« Главным условием достижения устойчивого развития экономики является накопление ... человеческого капитала, проведение в жизнь стратегий, побуждающих людей совершенствовать свои навыки и умения на протяжении всей жизни посредством непрерывного обучения и профессиональной подготовки. С развитием экономики знаний и переходом к информационному обществу самым существенным образом изменяются место и роль человека в условиях нового типа хозяйства. Анализ этих изменений включает изучение комплекса взаимосвязанных вопросов: изменение требований к рабочей силе, преобразования в системе образования и профессиональной подготовки, трансформации управления и т.п. Достижения человеческого разума, интеллектуализация производства на современном этапе привели к новому витку развития человеческого общества, создали более благоприятные условия для реализации возможностей человека в политической, экономической, социальной и культурной жизни. В развитых странах практически снята проблема удовлетворения первоочередных жизненных потребностей в продовольствии, одежде, жилье, медицинском обслуживании и т.п. Это привело к увеличению свободного времени, которое обеспечивает возможность более глубокого образования и саморазвития и способствует быстрому росту интеллектуального потенциала. Если для индустриального общества было характерно превращение физического труда, в новой экономике возросла роль интеллектуального. Рост интеллектуального потенциала, в свою очередь, ускоряет развитие технологий и повышение эффективности труда. Таким образом, взаимодействие роста производительности труда и повышения потребностей привело к экономии времени в процессе развития и ускорению этого процесса. Сейчас более 50% экономически активных граждан развитых стран (а в США – более двух третей) заняты умственным трудом. Непрерывное образование и обучение становится нормой жизни, а способность к постоянному приобретению новых знаний и умений рассматривается в современной экономике как самое важное качество рабочей силы. В экономике, основанной на знаниях и ведоми знаниями, стремление к познанию нового, творчество и гибкость являются наиболее значимыми характеристиками человеческих ресурсов. »[3]

Стратегические процессы управления знаниями связаны с определением областей применения знаний и отбором источников знаний, использование которых нацелено на решение стратегических задач развития предприятия. В экономической литературе выделяются три основные области применения знаний:²

- разработка новых и совершенствования старых товаров и услуг;
- реинжиниринг и совершенствования организации бизнес – процессов;
- быстрое реагирование на изменения во внешней среде, предполагающее проведение улучшений как продукции и услуг, так и адаптацию процессов.

Деятельность по управлению знаниями эффективно организуется в рамках тех проектов, в которых четко представлены цели и задачи, а также выделены значительные ресурсы на их осуществление.

Возведение интеллектуальных ресурсов в ранг главного фактора производства порождает многие проблемы теоретического и практического плана. В частности, разрыв между рыночной и балансовой стоимостью предприятия, оценка доли ВВП, обусловленный использованием интеллектуальных ресурсов, высокая рентабельность «интеллектуальных компаний», формирование спроса и предложения на рынке наукоемких товаров, механизм создания до-

бавленной стоимости интеллектуальными ресурсами и т.п.

Быстрый экономический рост в новой экономике является результатом увеличения не физических объемов выпуска постепенно модернизируемых продуктов и услуг, а добавленной стоимости создаваемых продуктов, зависящей от инноваций, альтернативных предпочтений потребителей и скорости реакции бизнеса на изменение этих предпочтений. Роль новых знаний в новой экономике непрерывно возрастает, они, несомненно, превращаются в основной производительный фактор.

Интеллектуальный капитал, несомненно, есть фактор производства. Например, А. Маршалл (1842 – 1924) выделял четыре фактора производства: землю, труд, капитал и организацию производства. Вместе с тем он подчеркивал: «В известном смысле существуют только два фактора производства – природа и человек. Капитал и организация являются результатом работы человека, осуществляемой с помощью природы... Человек одновременно является целью производства и его фактором»².

Особенно интересны выводы Альфреда Маршала о проблеме повышения качества капитала человека. Принимая во внимание высокие риски человеческого капитала, связанность с изменением спроса на различные категории рабочей силы, он утверждал, что инвестирование в человеческий капитал более эффективно, чем в вещественный. Так, он рассматривал образование как национальное капиталовложение, которое открывает перед массами людей большие возможности, нежели они сами обычно могут себе обеспечить.³ Его точка зрения на ценность образования для повышения качества и возможностей капитала человека как одного из наиболее важных факторов общественного прогресса актуальна и сегодня.

В настоящее время в связи все большим возрастанием роли интеллектуального капитала в экономической деятельности организации возникает необходимость уточнения принципов и методов исследования интеллектуального капитала, т. е. методологии его исследования. Специфической особенностью методологии исследования интеллектуального капитала является то, что ее основе лежит экономическая антропология, так как в центре изучения стоит конкретный человек, индивид, личность и его уникальные и только ему присущие способности.

Известно, что сущность человеческого капитала заключается в способностях его носителя. В экономическом смысле эти способности можно определить, как способность производить товары и услуги. Человеческий капитал уникален и многообразен. Он представлен запасом знаний, умений и навыков, особенностями интеллекта, поведения и мотивации, врожденными талантами и склонностью человека к творчеству и познанию, имеющих экономическую ценность и способность приносить доход. Имея множество различий, таких как невозможность купли – продажи капитала человека, возможность приносить доход в нерыночном секторе экономики и т.д., человеческий капитал, схож с физическим в том аспекте, что так же имеет свойство устаревать, поэтому формирование и развитие этого вида капитала, равно как и любого другого, требует непрерывных вложений, т.е. инвестирования для получения дополнительных выгод в будущем.

Парадигма интеллектуального капитала в ее современном виде явилась закономерным результатом генезиса мировой экономической мысли. Ученые постоянно стремятся познать тайну творческой силы человека, выявить ее наиболее характерные качества и свойства, оценить, измерить и дать количественную интерпретацию. Образование является одним из самых существенных факторов, определяю-

щих человеческое развитие. Оно расширяет возможности человека в области приобретения и расширения знаний, профессиональных навыков и

компетенции, преобразовывая качество жизни, служит источником экономического роста и повышения благосостояния национальных экономик.

¹ Буковин. У, Уильямс. Р. Управление знаниями. Руководство к действию. М; 2012

² Михеева С.Г. Интеллектуализация экономики: Инновационное производство и человеческий капитал//Проблемы теории и практики управления. 2003. №1

³ Маршалл. А. Принципы экономической науки. Прогресс: 1993 стр. 209

Библиографический список

1. Максимова В.Ф. Роль интеллектуального капитала в современных условиях. Инновационная Россия: задачи и правовые основы развития. Москва, 2010 г.
2. Высоцкая В.С. Исследование человеческого капитала как приоритетного фактора инновационного развития российской экономики. Современные проблемы управления в условиях информационного общества. Москва, 2012 г.
3. Корсакова А.А. Человеческие ресурсы в условиях меняющейся экономики. Современные проблемы управления в условиях информационного общества. Москва, 2012 г.
4. Каменев И.Г. Человеческие ресурсы национальной экономики и социальные инновации. Инновационная Россия: задачи и правовые основы развития. Москва, 2010 г.
5. Лукиных Т.Н. Человеческие ресурсы в условиях информационной экономики - <http://econ2.ru/stati/yekonomicheskaja-teorija/chelovecheskie-resursy-v-usloviyah-informacionoi-yekonomiki.html>

References

1. Maksimova V.F. Rol' intellektual'nogo kapitala v sovremennykh usloviyakh. Innovatsionnaya Rossiya: zadachi i pravovye osnovy razvitiya. Moskva, 2010 g.
2. Vysockaya V.S. Issledovanie chelovecheskogo kapitala kak prioritetnogo faktora innovatsionnogo razvitiya rossijskoy ekonomiki. Sovremennye problemy upravleniya v usloviyakh informatsionnogo obshchestva. Moskva, 2012 g.
3. Korsakova A.A. Chelovecheskie resursy v usloviyakh menyayushcheysya ekonomiki. Sovremennye problemy upravleniya v usloviyakh informatsionnogo obshchestva. Moskva, 2012 g.
4. Kamenev I.G. Chelovecheskie resursy nacional'noy ekonomiki i social'nye innovatsii. Innovatsionnaya Rossiya: zadachi i pravovye osnovy razvitiya. Moskva, 2010 g.
5. Lukinykh T.N. Chelovecheskie resursy v usloviyakh informatsionnoy ekonomiki - <http://econ2.ru/stati/yekonomicheskaja-teorija/chelovecheskie-resursy-v-usloviyah-informacionoi-yekonomiki.html>

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Зиярова А.Л., старший преподаватель, филиал Дагестанского государственного университета в г. Дербенте

Абдулсamedов Т.А., к.э.н., доцент, филиал Дагестанского государственного университета в г. Дербенте

Аннотация: В статье на примере РД рассматриваются основные проблемы организационно-экономического характера по инновационному развитию экономики. Предложены рекомендации по организации и инновационному развитию региона.

Ключевые слова: инновация, инновационная экономика, инфраструктура, инновационный процесс, региональная экономика.

Abstract: In article on the example of RD describes the main problems of organizational and economic nature for the innovative development of the economy. Recommendations on the organization and the innovative development of the region.

Keywords: Innovation, innovative economy, infrastructure, innovation, regional economy.

Инновационная политика государства является одной из наиболее значимых элементов единой государственной социально-экономической политики. Для современного этапа развития экономических, социальных и политических отношений в России существенное значение имеет выявление целей и инновационной стратегии государства и бизнеса по инновационному развитию. Инновационная политика предусматривает выработку эффективных механизмов использования научных разработок и внедрения результатов фундаментальных и прикладных исследований в производство, обеспечивающих развитие экономики и улучшение благосостояния ее граждан.

Раскрытие инновационного потенциала региона предполагает выявление и характеристику совокупности различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иных ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности.

В решении задач выхода из кризиса, обеспечения динамически устойчивого развития экономики, первоочередная роль принадлежит инновациям, инновационной деятельности, которые способны обеспечить непрерывное обновление конкурентоспособной продукции, эффективное проникновение на мировые рынки товаров и услуг.

История человечества в целом представляет непрерывную цепь инноваций, каждая из которых с учетом степени радикальности представляла определенный шаг в развитии. В современных условиях инновационные процессы являются результатом инновационной деятельности, имеющей самостоятельный институциональный статус. Инновационная деятельность нуждается в специфическом виде управления, объектом которого является инновационный процесс. Инновационная деятельность предполагает целый комплекс мероприятий, в том числе организационных и финансовых, которые в своей совокупности приводят к инновациям.

Инновация – это объективно необходимая составляющая развития любой экономической системы, это результат внедрения нового знания, инновационной идеи в производственную и организационную сферу жизни людей. Инновации являются важнейшим элементом экономического роста. Конкурентоспособность национальных систем во многом определяется наличием необходимого множества институтов и политик, которые способны обеспечивать результативность инновационных процессов и их использование для повышения будущего благосостояния.

Осуществить стратегическую глобальную безопасность и независимость экономики региона, высо-

кий уровень благосостояния и качества жизни, на основе снизившегося за время рыночного реформирования экономики промышленного, инновационного и научно-технического потенциала наукоемких производств невозможно. Без высокотехнологичной промышленности инновации не станут реальным товаром. Эти проблемы могут быть решены только на основе ускоренной комплексной инновационной модернизации всех наукоемких отраслей. Всеобщее понимание значимости инновационного развития производства в качестве основы социально-экономической стратегии актуализирует проблемы определения направлений, форм и механизмов наращивания наукоемких отраслей.

Происходящие события, связанные с экономическим кризисом, показали неэффективность некоторых механизмов регионального управления. Учитывая современные глобальные вызовы, в региональные планы экономического развития вносятся коррективы, соответствующие складывающимся тенденциям в развитии экономики. Времени потребовалось критически проанализировать роль государства в рыночной экономике, пересмотр приоритетов и направления политического и экономического развития республики Дагестан.

Требования к темпам и интенсивности обновления сегодня существенно усилились, что способствует превращению инноваций в значимый и ключевой фактор развития.

Стимулирование инновационных процессов является одним из важных направлений региональной инновационной политики. Немаловажную роль в этом играет изучение опыта передовых регионов страны по развитию инновационной технологии и возможности их применения в региональной экономике. Но простое заимствование результатов не всегда оказывает положительное влияние на экономику, иногда такой метод имеет негативные стороны. Поэтому акцент должен быть сделан на внедрение инновационных технологий применительно к региональным особенностям и в первую очередь формирование наилучшего климата для научной деятельности, заинтересованности ученых и специалистов конечных результатов своей деятельности. Как известно, развитие научной связи невозможно без высококвалифицированных кадров. В связи с этим, политика регионального уровня управления должна быть направлена на повышение интеллектуального уровня всей науки и подготовку специалистов высшей квалификации.

Рассматривая проблему формирования региональной инновационной экономики, нельзя не отметить, что развитию инноваций в регионе препятствует дефицит финансовых ресурсов. В связи с этим

важен вопрос создания эффективного механизма регулирования экономики, ориентированного на последовательное и эффективное развитие. Поэтому формирование национальных инновационных систем является основным фактором долгосрочного роста региональной экономики. Национальная инновационная система – это совокупность частных и государственных предприятий, ведущих разработки и исследования, производство и реализацию высокотехнологической продукции, и органов управления и источников финансирования.

Важной проблемой, требующей своего актуального решения в новых условиях хозяйствования, является опережающее создание в регионе эффективного механизма информационного обеспечения инновационной деятельности. Результативность этого механизма в значительной мере зависит от качества непрерывного социально-экономического мониторинга в регионе. Подобный мониторинг, должен охватывать наблюдение, анализ, оценку и прогноз экономической, социальной, экологической, научной и инновационной обстановки в регионе с целью подготовки управленческих решений и рекомендаций, направленных на постоянное улучшение и развитие инновационной деятельности.

Становление инновационной экономики в значительной мере зависит от создания эффективного механизма управления практической реализацией в регионе приоритетных инновационных проектов. И здесь без государственной поддержки инновационных процессов не обойтись. Необходимость финансовой поддержки науки и инноваций, активизации инновационной деятельности, настоятельно требуют от региональных органов управления выработать ответственную политику по отношению к управлению и развитию инновационной деятельности в регионе, активизировать взаимодействие по данной проблеме региональных органов управления с федеральными. Главной формой такого взаимодействия, на наш взгляд, должны стать научно-технические программы: государственные, финансируемые из федерального бюджета, когда приоритетные народно-хозяйственные проблемы решаются на базе научно-инновационного потенциала экономики страны и региональные – с долевым финансированием государства и региона. Формирование региональной инновационной системы является задачей стратегической, поскольку во много закладывает фундамент долгосрочной конкурентоспособности территории.

Под региональной инновационной системой (РИС) понимается комплекс активно взаимодействующих учреждений и организаций различных форм собственности, находящихся на территории региона и осуществляющих процессы создания и распространения новых технологий, а также организационно-правовые условия его хозяйствования, определенные совокупным влиянием государственной научно-технической политики, проводимой на федеральном уровне, и стратегией социально-экономического развития региона. Региональная инновационная система должна обладать достаточной устойчивостью, позволяющей ей нормально функционировать в условиях возможной дестабилизации экономической ситуации. На данный момент регион (РД) не имеет развитой инновационной системы, не имеет полноценной стратегии инновационного развития, и, соответственно, не может эффективно развиваться.

Инновационная политика региона должна быть направлена на создание благоприятного экономического климата для осуществления инновационных процессов на его территории. Однако в настоящее время региональная инновационная политика является составной частью государственной социально-

экономической политики, определяя стратегию и механизмы поддержки территориальных – инновационных проектов. Кроме того, основными проблемами региональной инновационной политики до сих пор являются такие, как проблемы повышения эффективности использования научных разработок и внедрение результатов исследования в производство.

Для реализации инновационной политики на уровне региона должна совершенствоваться система возвратного финансирования инновационных проектов и прикладных разработок, выполняемых за счет средств регионального бюджета на конкурсной основе. В условиях ограниченных возможностей бюджетного финансирования возрастает актуальность привлечения средств из дополнительных источников (например, собственных средств предприятий, частных инвестиций, средств внебюджетных фондов и т.д.).

Главными методами реализации региональной инновационной политики являются:

- I. формирование законодательных и институциональных условий для внедрения инноваций;
- II. стимулирование инвесторов, вкладывающих средства в высокотехнологическое производство, путем введения налоговых льгот, гарантий и кредитов;
- III. создание региональных инновационных центров, обеспечивающих координацию и поддержку участников инновационной деятельности;
- IV. формирование региональных банков данных по инновациям для предоставления этих данных организациям малого и среднего бизнеса, занимающимся инновационной деятельностью;
- V. предоставление субъектам малого бизнеса высокозатратных производственных площадей и оборудования на льготных условиях;
- VI. консолидация усилий региональных органов власти и частных инвесторов, направленных на организацию взаимодействия с другими регионами страны.

Для успешной реализации региональной инновационной политики по формированию инновационной экономики должен быть выполнен комплекс научных и организационно-технических мероприятий:

- разработка концепции развития инновационной деятельности и инфраструктуры в регионе (определение стратегических целей и средств их достижения в рамках формирования инновационной экономики);
- формирование программы инновационного развития региона и включения ее основных положений в программу социально-экономического развития региона;
- принятие органами местного и регионального управления соответствующих нормативных актов регионального значения, организационное и информационное обеспечение данной программы.

Кардинальные изменения в экономической и политической системах Республики Дагестан потребовали создания нового подхода к проблемам рыночного развития и формирования региональной политики и ее экономической составляющей. Однако, региональная экономическая политика в стране еще не нашла должной всесторонней разработки. Основной причиной этого является, на наш взгляд, не столько незавершенность процесса формирования новой экономической системы, сколько отсутствие научно-обоснованных методов и приемов формирования такой политики на местах. Инновационные процессы происходят не только на национальном уровне, но и на уровне регионов. При этом механизм формирования региональных инновационных систем во многом обусловлены имеющимся научно-

техническим потенциалом региона и его социально-экономическим положением.

В условиях общеэкономического кризиса активизация инновационной деятельности в регионе может быть обеспечена на основе разработки эффективной программы региональной инновационной политики, основными задачами которой должны стать:

- I. выявление научно-технического, технологического и производственного потенциала региона;
- II. разработки бизнес-планов, проведение маркетинговых исследований и экспертизы программ и проектов;
- III. поддержка и развитие изобретательской и патентно-лицензионной деятельности в регионе;
- IV. разработка новой концепции подготовки кадров в свете новых требований, в основу которой должны быть положены такие принципы:

- становление, развитие и самореализация творческой личности;
- постоянная нацеленность на нововедение и нахождение путей и методов их практической реализации;
- создание системы непрерывного обучения и повышения квалификации кадров интегрированной в систему производства инновационной продукции;
- ориентация на подготовку высококвалифицированных и высокоинтеллектуальных специалистов – системных менеджеров инновационной деятельности;
- рассмотрение обучения и подготовки кадров как составной части производственного процесса, сотрудничество ВУЗов региона с передовыми пред-

приятиями, реализующими инновационные проекты, их совместную деятельность в области разработки учебных программ, издания учебников и монографий по инновационным технологиям.

В настоящее время в республике заметно усиливается формирование инновационной инфраструктуры, которая включает сеть специализированных технопарков. Правительством республики принимаются экономические меры по стимулированию научно-исследовательских разработок по всем отраслям развития экономики. Особым направлением в политике региональных органов власти в отношении малого и среднего бизнеса является поддержка инновационного бизнеса. Внедрение новых технологий на предприятиях малого и среднего бизнеса является одним из эффективных методов, который положительно влияет на экономику региона в целом, в виде дополнительных рабочих мест, качественной продукции и конкурентоспособности.

В целом, стратегия – инновационного развития Республики Дагестан ставит целью достичь устойчивого развития региона путем диверсификации отраслей экономики, способствующий отходу от сырьевой направленности, подготовка условий для перехода к индустриально-инновационному развитию, содействующей процветанию экономики.

Таким образом, региональная инновационная политика должна быть направлена на улучшение социально-экономических показателей региона за счет эффективного использования его инновационного потенциала.

Библиографический список

1. Ахромеева Т.С., Малинецкий Г.Г. Инновации и кризис // Менеджмент и инновации. – 2009 №3.
2. Ершов М. Кризис 2008 года: «Момент истины» для глобальной экономики и новые возможности для России // Вопросы экономики. – 2008 №12.
3. Швецова О.А. Региональная инновационная политика: проблемы и приоритеты развития. Инновационная Россия: задачи и правовые основы развития. Москва, 2011.
4. Шафикова А.Ю. Основные тенденции инновационного развития экономики и правовые основы их обеспечения. Инновационная Россия: задачи и правовые основы развития. Москва, 26-27 мая 2010.
5. Гаджиев Н.Г., Абдулсamedов Т.А., Махмудов М.К. Организационно-экономические аспекты инвестиционной деятельности в регионе. Журнал Региональная экономика: теория и практика. №32, август 2013г.

References

1. Ahromeeva T.S., Malneckij G.G. Innovaci i krizis // Menedzhment i innovaci. – 2009 №3.
2. Ershov M. Krizis 2008 goda; «Moment Istiny» dlya global'noj ehkonomiki i novye vozmozhnosti dlya Rossii // Voprosy ehkonomiki. – 2008 №12.
3. Shvecova O.A. Regional'naya Innovacionnaya politika: problemy i prioritety razvitiya. Innovacionnaya Rossiya: zadachi i pravovye osnovy razvitiya. Moskva, 2011.
4. Shaifikova A.YU. Osnovnyye tendenci innovacionnogo razvitiya ehkonomiki i pravovye osnovy ih obespecheniya. Innovacionnaya Rossiya: zadachi i pravovye osnovy razvitiya. Moskva, 26-27 maya 2010.
5. Gadzhiev N.G., Abdulsamedov T.A., Mahmudov M.K. Organizacionno-ehkonomicheskie aspekty investicionnoj deyatel'nosti v regione. Zhurnal Regional'naya ehkonomika: teoriya i praktika. №32, avgust 2013g.

КОНСТРУКТИВНЫЕ ФУНКЦИИ КОНФЛИКТА И ИХ МЕСТО В СИСТЕМЕ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Иванова Е.А., Набережночелнинский институт «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Аннотация: Данная работа посвящена конструктивному конфликту как одному из возможных методов мотивации персонала. Создание максимально универсального метода мотивации, включающего в себя множество нюансов и характерных особенностей персонала крайне актуальный процесс в наше время. В настоящее время существует потребность в создании эффективного метода мотивации. Эта работа создана для решения данной проблемы с помощью функций конструктивного конфликта как возможных мотивирующих факторов.

Ключевые слова: конструктивный конфликт, мотивация, метод мотивации, персонал, управление персоналом

Abstract: This work is devoted to a constructive conflict as one of the possible methods of motivating staff. Creation of the universal method of motivation, which includes many nuances and characteristics of the staff, is extremely urgent in our time. Nowadays there is a need to create an effective method of motivation. This work was created to solve this problem using the functions of constructive conflict as possible motivating factors.

Keywords: constructive conflict, motivation, method of motivation, staff, human resource management.

Конфликт является неотъемлемой частью жизни человека и общества и может выполняться как деструктивные, так и конструктивные функции. Конструктивные функции конфликта – это положительное влияние конфликта на социальные и психологические процессы в системе, где произошел конфликт.

В общественном сознании доминирует традиционное представление о конфликте как о нежелательном и негативном явлении, и тому есть три основные причины [1]:

- конфликт отождествляется с насилием и разрушительной агрессией;
- конфликт нагружен отрицательными смыслами, поскольку для большинства людей результаты конфликта – это потеря здоровья, стрессы, распад семьи, творческих коллективов, уход самых лучших специалистов из организации и множество других негативных последствий;
- отношение к конфликту формируется исходя только из личных интересов и потребностей.

В социальной жизни существует множество разных регулятивных механизмов, снижающих острые формы конфликтного взаимодействия, что приводит к согласию в обществе, но не позволяет перевести «конфликт» в область мышления и помыслить его.

Несмотря на общественные стереотипы (в которых конфликт всегда ассоциируется с насилием, агрессией и уничтожением одной из сторон), социологи, педагоги и психологи выявили конструктивную функцию конфликтов в обществе. Как показывает практика и подтверждают исследования, конфликт не всегда дисфункционален (разрушителен) для отношений внутри социальной системы, в которой он происходит [2].

Конфликт может быть рассмотрен как конструктивный механизм социальной жизни в том случае, если процессы организации и самоорганизации как подсистемы составляют единое целое. Но это возможно лишь при условии признания того, что конфликты – это нормальное явление в жизни каждого человека, группы, организации и общества в целом и что каждый человек имеет конституционное право защищать свои интересы.

Современный исследователь Э.А. Орлова [3] выдвигает гипотезу, согласно которой именно конфликтный характер социального взаимодействия является источником его эффективности. Конфликт рассматривается как детерминирующий фактор развития в социальном взаимодействии. Разрешение конфликта предполагает создание систем, способных к их координации, построение новых интеллектуальных координаций у индивида. Конфликт заставляет испытуемого координировать свои действия с действиями других и тем самым вовлекает его

в процесс децентрации, противопоставляющей его различным точкам зрения, которые он в состоянии принять только лишь благодаря когнитивной перестройке.

Результаты, полученные психологом, позволяют сделать вывод, что разные когнитивные результаты обучения связаны не только с личностью ученика, но и с деятельностью, со степенью его активности в обучении, с освоением им разных социальных ролей в зависимости от его знаний и навыков взаимодействия.

В психологии (например, в терапии) конфликт как прием используется в целях коррекции поведения субъектов в разрешении реальных конфликтов. Одной из причин психических расстройств и недугов в классической психодраме считаются ролевые конфликты [4]. Исходя из представления о том, что человек «несет на себе отпечаток исполняемых им ролей», через роли можно раскрыть непосредственно индивидуальную структуру личности или конфликтующих партнеров.

Ролевые конфликты могут возникнуть стихийно и могут разыгрываться с помощью специалистов в виде интерперсонального конфликта между разными людьми. Гуманистическая психология, ориентированная на актуализацию внутренних ресурсов человека, использует метод «групп личностного роста» на принципе самораскрытия. Раскрываясь перед другими, рассказывая о своих глубоких и значимых переживаниях, чувствах, которые пациенты вызывают друг у друга, участники таких групп начинают лучше видеть, понимать и чувствовать самих себя, освобождаются от неадекватных психологических защит и барьеров самовосприятия, искажающих образ «Я».

Как показывает в своих работах В. С. Мерлин [5], внутренний конфликт представляет собой необходимое условие развития самосознания личности. У человека, попадающего в ситуацию риска, активизируются рефлексивные процессы самосознания, позволяющие ему более осознанно и целенаправленно «выстраивать» свои действия, а потому развитие и разрешение конфликта представляют собой острую форму развития личности.

Не стоит оставлять без внимания тот факт, что конфликт – одна из наиболее распространенных форм организационного взаимодействия и мотивации персонала. Выявлено, что конфликты персонала занимают около 15 % его рабочего времени. Еще больше времени тратят на урегулирование конфликтов и управление ими руководители – в некоторых организациях до 30 % рабочего времени [5].

Но конфликты занимают одно из центральных мест в управлении персоналом не только в силу

значительности связанных с ними временных затрат, но и вследствие высокой организационной значимости их разрушительных последствий. Вместе с тем конструктивный конфликт – единственный способ поиска путей выхода из кризиса конкретного предприятия, стимулирующий к инновационным изменениям и развитию.

Во всех ситуациях конфликт помогает выявить разнообразные точки зрения, дает дополнительную информацию, помогает выявить большее число альтернатив или проблем. Это делает процесс принятия решений группой более эффективным, а также дает людям возможность выразить свои мысли и тем самым удовлетворить личные потребности в уважении и власти. Это также может привести к более эффективному выполнению планов и проектов, поскольку обсуждение различных точек зрения доводит до их физического исполнения.

В целях мотивации персонала современная теория управления предлагает два подхода к управлению конфликтом: модель структурного управления и модель межличностного управления.

Охарактеризуем более детально элементы модели структурного управления конфликтом в мотивационном аспекте работников организации.

Разъяснение требований к работе является одним из лучших методов управления, предотвращающих деструктивные конфликты, и подразумевает разъяснение того, какие результаты ожидаются от каждого сотрудника и подразделения, кто предоставляет и получает различную информацию, какова система полномочий и ответственности, а также принятая в организации процедура.

Координационные и интеграционные механизмы предполагают установление иерархии полномочий, упорядочивающей взаимодействие людей, процедуру принятия решений и информационные потоки внутри организации. Использование принципа единоначалия в иерархических системах облегчает управление конфликтами. Особую роль играют промежуточные службы координации и межфункциональные группы.

Общезадачные комплексные цели выступают фактором сплочения коллектива, так как требуют совместных усилий всех сотрудников, отделов и подразделений. Установление четко сформулированных целей для всего проекта способствует тому, что руководители отделов будут принимать решения, благоприятствующие всей организации, а не только их собственной функциональной области.

Создание оптимальной структуры системы вознаграждения используется как метод управления конфликтной ситуацией, оказывающий влияние на поведение людей во избежание дисфункциональных последствий и их мотивации. Люди, которые вносят свой вклад в достижение общезадачных комплексных целей, помогают другим группам организации и стараются подойти к решению проблемы комплексно, должны вознаграждаться благодарностью, премией, признанием или повышением по службе [6].

В рамках модели межличностного управления конфликтной ситуацией поведение менеджера имеет, по существу, два независимых измерения:

1. соперничество – поведение личности, направленное на реализацию личных интересов, достижение собственных целей);
2. партнерство – поведение, направленное на учет интересов других лиц для того, чтобы пойти навстречу удовлетворению их потребностей.

Сочетание этих параметров при разной степени их выраженности определяет пять способов разрешения межличностных конфликтов.

Уклонение (слабое соперничество сочетается с низким уровнем партнерства). При этой стратегии

поведения действия менеджера направлены на воздержание от вступления в споры и дискуссии, от высказываний своей позиции.

Принуждение (высокий показатель сотрудничества сочетается с низким уровнем партнерства). Действия менеджера направлены на то, чтобы настоять на своем путем открытой борьбы за свои интересы, применения власти, принуждения. Противоборство предполагает восприятие ситуации как победу или поражение, занятие жесткой позиции и проявление непримиримого антагонизма в случае сопротивления партнера. Такой руководитель заставит принять свою точку зрения любой ценой.

Сглаживание (слабое соперничество сочетается с высоким уровнем партнерства). Действия руководителя в ситуации конфликта направлены на сохранение или восстановление продуктивных отношений, на обеспечение удовлетворенности другого лица путем сглаживания разногласий, изменения своей позиции и перестройка поведения. В данном случае менеджер апеллирует к солидарности, пытаясь не развивать конфликтную ситуацию, что часто ведет к сохранению проблемы и накоплению эмоций [7].

Компромисс (высокий показатель сотрудничества сочетается с высоким уровнем партнерства). В этом случае действия менеджера направлены на урегулирование разногласий через взаимные уступки. Ведется поиск решения, полностью удовлетворяющего интересам обеих конфликтующих сторон в ходе открытого и открытого обмена мнениями о проблеме. Руководитель пытается урегулировать разногласия, уступая в чем-то в обмен на уступки другой стороны, в процессе переговоров ищет промежуточные «средние» решения, устраивающие обе стороны. Метод компромиссов помогает снизить напряжение, что на ранней стадии конфликта может помешать диагнозу проблемы [8].

Решение проблемы является наиболее оптимальным исходом конфликтной ситуации, поскольку в ходе совместного поиска решения удовлетворяются интересы обеих сторон. Данный стиль – признание различия во мнениях и стремление понять причины конфликта для нахождения курса действий, приемлемого для всех сторон [9].

На наш взгляд можно предложить следующие принципы эффективного управления процессом конфликта в рамках стиля «решение проблемы», а также мотивации персонала к самоорганизации:

1. Организация кооперативного отношения к решению проблемы.
2. Фокусирование решения конфликта на интересах взаимодействующих сторон, а не на их позициях.
3. Определение проблемы в категориях целей, а не решений.
4. Отделение споров между участниками конфликта от решаемых задач.
5. Уменьшение провокаций в понимании, которые ведут к защитным действиям и деструктивной ориентации на выигрыш-проигрыш.
6. Усиление открытого, честного и взаимно уважительного коммуникативного процесса таким образом, чтобы стороны могли ясно выражать и эмпатически понимать интересы друг друга.
7. Стимулирование расширения диапазона выбора для решения проблем в случае расхождений интересов конфликтующих сторон.

Таким образом, конструктивное управление конфликтом направлено на интеграционное разрешение, т.е. на выигрыш всех участников. Для правильной мотивации персонала менеджеру следует поощрять появление конфликтующих мнений и управлять ситуацией, используя стиль решения проблемы. В высокоэффективных организациях ру-

ководители готовы открыто обсуждать расхождения во взглядах, не подчеркивая разногласий, стремясь совместно усилиями с противоборствующими сторонами разрешить возникшую проблему.

Библиографический список

1. Бродский И. Напутствие. // Юность. М.: Правда, 1991. № 2.
2. Дарендорф Р. Элементы теории социального конфликта // Социологические исследования. М.: Наука, 1994. № 5. С.23-24.
3. Орлова Э. А. Взаимодействие в конфликтной ситуации. Некоторые факторы, определяющие ход взаимодействия//Психологические проблемы конфликтной регуляции поведения. - М.: Наука, 2011. С.41.
4. Зайцева Е. В. Психологические условия и факторы снижения конфликтности личности в системе "Руководитель - подчиненный". - М., 2010. С.61.
5. Мерлин В. С. Очерк интегрального исследования индивидуальности. Москва: Педагогика, 1986. С.17.
6. Петровская Л. А. О понятийной схеме социально-психологического анализа конфликта//Теоретические и методологические проблемы социальной психологии. - М., 1977. С.89.
7. Кузнецов В. А. Сафин В. Ф. Некоторые особенности протекания конфликтов в зависимости от их содержания// Тезисы докладов научного симпозиума. - Уфа, 1980. С.69.
8. Сулимова Т.С. Социальная работа и конструктивное разрешение конфликтов. - М.: Ин-т практ. психологии, 2013. С.22.
9. Анцупов А. Я., Шипилов А. И. Конфликтология. - М., 2014. С.112-113.

References

1. Brodskij I. Naputstvie. // YUnost'. M.: Pravda, 1991. № 2.
2. Darendorf R. EElementy teorii social'nogo konflikta // Sociologicheskie issledovaniya. M.: Nauka, 1994. № 5. S.23-24.
3. Orlova EH. A. Vzaimodejstvie v konfliktnoj situacii. Nekotorye faktory, opredelyayushchie hod vzaimodejstviya//Pshologicheskie problemy konfliktnoj regulyacii povedeniya. - M.: Nauka, 2011. S.41.
4. Zajceva E. V. Pshologicheskie usloviya i faktory snizheniya konfliktnosti lichnosti v sisteme "Rukovoditel' - podchinennyj". - M., 2010. S.61.
5. Merlin V. S. Oчерk integral'nogo issledovaniya individual'nosti. Moskva: Pedagogika, 1986. S.17.
6. Petrovskaya L. A. O ponyatijnoj skheme social'no-pshologicheskogo analiza konflikta//Teoreticheskie i metodologicheskie problemy social'noj pshologii. - M., 1977. C.89.
7. Kuznecov V. A. Saфин V. F. Nekotorye osobennosti protekaniya konfliktov v zavisimosti ot ih soderzhaniya// Tezisy dokladov nauchnogo simpoziuma. - Ufa, 1980. S.69.
8. Sulimova T.S. Social'naya rabota i konstruktivnoe razreshenie konfliktov. - M.: In-t prakt. pshologii, 2013. S.22.
9. Ancupov A. YA., SHipilov A. I. Konfliktologiya. - M., 2014. C.112-113.

ВЛИЯНИЕ ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО СТРАХОВОГО РЫНКА

Козьминых О.В., аспирант, Дальневосточный Федеральный Университет

Аннотация: Современный страховой бизнес включает в себя не только страховщика и страхователя, являющихся производителем и потребителем страховых продуктов, но и посредников. Посредники принимают на управление некоторые функции страховых компаний и становятся связующим звеном между страховщиком и страхователем. В данной работе рассматривается влияние посреднической инфраструктуры на страховой сектор на примере регионального страхового рынка Приморского края.

Ключевые слова: страхование, региональный страховой рынок, посредники, аутсорсинг.

Abstract: Modern insurance business includes not only insurer and insureds, which are producers and customers of insurance product, but also intermediates. Intermediates take different functions of insurance companies by outsourcing and become a link between insurer and insured. In this article it will be considered the influence of intermediate infrastructure on development of regional insurance market. The research will be considered on example of regional insurance market of Primorsky region of Russia.

Keywords: insurance, insurance market, intermediaries, outsourcing.

Роль страхования в современной экономике, которую можно охарактеризовать как экономикку виртуальную, приобретает всё большее значение. Растущий интерес к развитию страхового рынка связан, в первую очередь, с генеральной целью страхования в виде защиты интересов страхователей от реализации застрахованных рисков. Во – вторых, страховщик представляет собой финансового посредника, осуществляющего перераспределение денежных средств между субъектами, имеющими их дефицит, и субъектами, имеющими их избыток. И если деятельность таких финансовых посредников, как коммерческие банки получила достаточное внимание в работах зарубежных и отечественных экономистов, то финансовая посредническая деятельность страховых организаций рассматривалась не так часто. В – третьих, страхование аккумулирует вокруг себя целую инфраструктуру, связанную с продажением и продажей страховых продуктов, оценкой рисков, оценкой размера ущерба и процессом урегулирования убытков.

В работе предлагается рассмотреть, как посредническая инфраструктура влияет на развитие региональных страховых рынков. Ранее исследования региональных страховых рынков России описывались в работах таких авторов, как Е.В. Грибовой, Н.А. Сергеева, И.А. Судариковой, Л.К. Варюковой [3; 13; 2].

Тема региональных посреднических рынков является актуальной для всех субъектов экономической деятельности. Основой страхового бизнеса, по мнению некоторых авторов, является человек и его потребность в страховой защите, причем эта потребность тесно связана с региональными особенностями его проживания [1]. Это формирует необходимость разработки страховых продуктов, удовлетворяющих спросу населения региона, то есть интересам домашних хозяйств. Говоря о страховании рисков, нужно понимать, что в самом широком смысле слова это есть форма снятия ограничения опасностей, которые имеют случайный характер и которые человек способен понимать, осознавать, идентифицировать и количественно оценивать [9].

Развитие страхового сектора на субнациональном уровне является одним из направлений выхода из кризисного состояния, заключающийся в поиске внутренних резервов экономики региона путем проведения систематических и глубоких исследований в области развития институциональной инфраструктурной составляющей в регионе [12]. Также наличие в регионе механизма управления рисками, учитывающего специфику осуществления финансово – хозяйственной деятельности способен стать драйвером для развития предпринимательского сектора на

территории региона. Предприниматель, как хозяйствующий субъект, всегда несет на себе риски, или определяемые неопределенности. Часть их может страховаться путём передачи их профессиональным участникам страхового рынка [8].

Не стоит также забывать о том, что страхование на сегодняшний день представляет собой инфраструктуру, включающую в себя страховую организацию, как производителя страховых продуктов, страхователя, как конечного потребителя данного вида продукта, а также субъектов, чья деятельность связана с посредничеством на страховом пространстве. К данным субъектам можно отнести как финансовых посредников, представленных банками, перестраховочными организациями и инвестиционными фондами, а также нефинансовых посредников, к которым относятся страховые агенты, брокеры, оценщики, аджастеры, диспашеры и т.д. Именно вторая группа посредников станет объектом нашего исследования.

Несмотря на то, что существуют работы выдающихся автором – экономистов, описывающих процесс глобализации и его влияние на экономические процессы, в том числе применительно к страховому рынку [14], мы будем рассматривать процесс развития региональных посреднических рынков как фактор, оказывающий положительное влияние не только на субнациональное, но и национальное экономическое и финансовое развитие.

В данной работе рассматривается региональный рынок страховых продуктов на примере Приморского края. Региональный рынок страховых продуктов представляет собой процесс купли – продажи и потребления, полного или частичного, защиты от реализации страхового риска, осуществляемый в реальном экономическом регионе, учитывающий специфику социально – экономического устройства данного региона. Под регионом понимается в данной работе конкретное социально-экономическое пространство-время. Время ассоциируется с реальным экономическим регионом, реальной экономической территорией, существующей в конкретное историческое время [7].

Данная выборка является репрезентативной по отношению к генеральной совокупности, представленной страховым рынком Российской Федерации. В анализе использовались панельные данные о деятельности страховщиков по субъектам России в период с 2012 по 2016 год в разрезе таких показателей, как объём собранных премий, количество заключённых договоров страхования, объём страховых выплат, объём страховых премий, собранных через посреднические продажи. Для снижения диспропорции в генеральной совокупности, из неё бы-

ли исключены данные о деятельности страховщиков в городе Москве. Данное решение основывается на том, показатели данного региона превышают среднестатистические в рассматриваемый период времени в среднем на 40%. После исключения данного региона из генеральной совокупности, были достаточно однородные данные по каждому региону для анализа. Выводы, которые можно будет сделать, проанализировав региональных страховщиков Приморского края, могут быть использованы в дальнейшем для генеральной совокупности либо для исследования другого регионального страхового рынка.

Приморский край имеет свою специфику. Данная специфика заключается как в географическом расположении региона, граничащего со странами Азии, так и наличием зоны свободного порта Владивосток

и двенадцати территорий опережающего социально-экономического развития, на трёх из которых в настоящее время ведутся работы и появляются действующие производства. Все эти особенности формируют необходимость развития специфических страховых продуктов, удовлетворяющих экономическим интересам субъектов региона. Особое место на страховом пространстве Приморского края должны занимать нефинансовые посредники, представляющие интересы страховщика или страхователя. Данная группа посредников является связующим звеном между производителем и потребителем страховых продуктов. Именно они, согласно мнению К. Мура, должны стать «связующим адаптером» между интересами страховщика и страхователя [6]. Классификация данной группы посредников приведена ниже на Рисунке 1.

Рисунок 1 - Классификация нефинансовых посредников, осуществляющих свою деятельность на страховом пространстве России



Источник: [5].

Страховые компании, передавая свои функции на аутсорсинг различным посредникам, преследуют цель в виде повышения эффективности своей деятельности. На сегодняшний день передача отдельных функций страховщика на исполнение посредникам приобретает всё большую актуальность, потому что позволяет повысить рентабельность страхового бизнеса. Основными функциями, которые страховые компании передают на аутсорсинг являются: продажи страховых полисов, процесс оценки страхового инцидента, урегулирование убытков, реклама страховых продуктов. Ярким примером,

иллюстрирующим тот факт, что аутсорсинг в страховании является эффективным механизмом, нацеленным на повышение операционной деятельности страховщика, является количество посреднических продаж, доля которых от всех проданных российских страховщиками страховых полисов составляет за последние пять лет приблизительно 67% [10].

Рассмотрим данные представленные в Таблице 1, приводящие сравнительную динамику посреднических продаж в России и в Приморском крае в период с 2012 по 2016 год.

Таблица 1 - Динамика доли посреднических продаж на страховом пространстве России в период с 2012 по 2016 гг.

| Показатель | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|
| Доля посреднических продаж страховых полисов на страховом пространстве России (%) | 64,25 | 68,72 | 68,97 | 66,94 | 67,28 |
| Доля посреднических продаж страховых полисов на страховом пространстве Приморского края (%) | 1,21 | 2,7 | 3,84 | 5,16 | 5,81 |

Источник: [составлено автором на основании источника 10].

Как видно из данных Таблицы 1, доля посреднических продаж страховых продуктов по России имеет стабильное высокое значение. По сравнению с ним, доля страховых продуктов, проданных посредниками на страховом пространстве Приморского

края, имеет крайне низкое значение, не превышающее 6%. Можно сделать вывод, что на региональном страховом рынке Приморского края деятельность страховых посредников крайне неэффек-

тивна и функция продаж страховых полисов остаётся на управлении страховой компании.

Что касается деятельности страховщиков, то на сегодняшний день в Приморье присутствует только одна страховая организация, зарегистрированная в данном регионе. Всего в Приморье осуществляют свою деятельность 65 страховщиков. То есть, страховое пространство Приморского края представлено филиалами крупных страховых организаций, зарегистрированных преимущественно в центральном районе России.

До весны 2017 года в Приморском крае осуществляла деятельность страховая брокерская фирма «Восточные брокеры». На период 2017 года у данной организации была отозвана лицензия. Всего на страховом рынке России осуществляют деятельность 72 страховых брокера [10], однако в основном они сконцентрированы на территории Москвы и Московской области, а также в городе Санкт-Петербурге. Именно в этих регионах наблюдается особенно высокие показатели деятельности страховщиков. Отсутствие страховых брокеров на региональных страховых рынках приводит к тому, что в данном регионе нет посредника, представляющего интересы страхователя.

Как показывает динамика посреднических продаж, доля страховых полисов, проданных через страховых агентов и лиц, которые могут выполнять функции таковых (туристские компании, автосалоны), тоже невелика. Ранее, с помощью кейс Маркова мы продемонстрировали, что, несмотря на вероятность реализации риска оппортунистического поведения посредников, для страховых организаций выгоднее передавать функции продажи страхового продукта на аутсорсинг [4]. Это связано с тем, что оплата услуг страхового посредника включена в структуру страховой нагрузки. Низкий уровень посреднических продаж на страховом пространстве Приморского края свидетельствует о том, что на данном страховом пространстве не развита страховая посредническая инфраструктура. Примечательно, что на страховом пространстве Приморского края действуют те же страховые компании, что и в регионах, где наблюдаются высокие уровни посреднических продаж. То есть, действуя через систему филиалов в отдалённых от центрального офиса регионах, страховщики пренебрегают передачей на аутсорсинг функции продажи страховых продуктов.

Что касается деятельности второй группы прямых посредников, представленной лицами, осуществляющих оценку страхового объекта и размера убытка в случае реализации застрахованного события, в Приморье присутствуют примеры негативного регионального влияния. По итогам первого полугодия 2017 года Приморье оказалось на пятом месте в рейтинге регионов России с точки зрения мошенничества и убыточности по ОСАГО [9].

Проблема страхового мошенничества, совершаемая, по версии союза страховщиков, с помощью так называемых «автокриминалов», имеет разный вес в разных регионах России. Стоит отметить, что проблема разной концентрации страховых мошенников в территориально больших странах достаточно распространена. Например, в Китае в 2015 году в городе Липаньшуй, провинция Аньшань, были обнаружены случаи злоупотребления медицинскими работниками своими полномочиями. В 107 из 135 больниц медицинские работники использовали мошенническую схему, заполняя бланки на лечение, которого никогда не происходило [17].

В США, где страховой рынок достаточно развит, также достаточно неоднородная статистика по страховому мошенничеству в разных штатах. Например, в Нью Йорке с 2011 года наблюдается значительный

рост мошенничества в сфере медицинского страхования. Во Флориде в период с 2011 по 2012 год был высокий уровень мошенничества в сфере автострахования, до принятия Реформы в области автострахования без изменений (HB 119). В Массачусетсе наблюдался высокий уровень мошенничества в сфере автострахования, совершаемый организованными группами в период 2012 – 2013 гг. [16].

Что касается проблем страхового мошенничества в Приморском крае, то, согласно мнению страховщиков, они заключаются в высокой концентрации деятельности так называемых «криминальных автокриминалов». К «криминальным» автокриминалам причисляют около 35 – 40% всех автокриминалов, для некоторых регионов называют цифру в 100% [11].

Несмотря на такую критическую оценку со стороны представителей страхового сообщества, в деятельности данных посредников нет прямого нарушения законодательства. После проведения экспертной оценки на месте ДДП, в результате которого страхователь сталкивается с убытками, автокриминалы «на месте» выплачивают ему денежную сумму и получают право на перуступку страховой выплаты. По сути, страхователь отказывается от страховой выплаты от страховщика в пользу выплаты от автокриминала. После этого, автокриминалы подают заявление в суд и, как правило выигрывают дело. Страховые суммы, которые они получают, превышают, по мнению страховщиков, размер убытка в десятки раз. Основной проблемой в деятельности данных предпринимателей страховщики считают, во-первых, убытки, которые они приносят страховому рынку, а, во-вторых, то что данные выплаты идут не в пользу страхователей, а в пользу данных автокриминалов.

В защиту деятельности автокриминалов можно отметить, что с юридической точки зрения страхователь добровольно отказывается от полной суммы вознаграждения в пользу автокриминала, а, во-вторых, если страховщики считают полученные выплаты завышенными, то нет смысла говорить об ущемлении интересов страхователей, которые бы в любом случае не получили бы данной выплаты. Более того, тот факт, что страхователи предпочитают получать компенсацию «на месте» может свидетельствовать о низком уровне доверия к страховщикам. Нельзя не отметить, что Приморский край попал в «красную зону» по случаям мошенничества и роста убыточности по ОСАГО в период 2017 года.

Именно в этот период страхователи Приморского края столкнулись с проблемой приобретения страхового полиса ОСАГО. При обращении в офис страховой компании, страхователи, которые хотели приобрести лишь страховой полис ОСАГО, получали отказ, аргументированный тем, что бумажные полисы закончились. В то же время, при покупке дополнительного страхового продукта, для страхователя появлялась возможность покупки полиса ОСАГО. Интернет – продажи данного страхового продукта также были приостановлены в связи с техническим сбоем, а посреднические продажи в Приморье, как уже были ранее нами обозначено, крайне неразвиты.

Можно сделать вывод, что в деятельности региональных представителей страховых компаний наблюдается ущемление интересов страхователей. Будучи коммерческой организацией, страховая компания стремится повысить прибыль за счёт повышения количества продаж страховых полисов и снижения страховых выплат, и нацеливается на достижение эффективной траектории движения денежных средств [13]. Страховой продукт ОСАГО в последнее время стал убыточен для страхового рынка. Поэтому, можно сделать предположение, что при обращении в офис страховой компании, страховщики стремились реализовать одну из своих локальных целей,

и навязывали страхователям приобретение дополнительного страхового продукта. В случае, если страхователь отказывался от этого, то ему отказывали в продаже страхового полиса ОСАГО, игнорируя тем самым генеральную цель страхования в виде защиты интересов страхователей от реализации страховых случаев.

Учитывая олигополистические тенденции на страховом рынке, которые обострились в последнее время, можно прийти к выводу, что страховые компании сами генерировали риск обострения конфликта интересов между участниками страховых отношений.

Автокресты, будучи посредниками на страховом рынке, представляют интересы страхователей. В современных условиях страховой деятельности, они не стали «адаптером» между интересами сторон, а привели к обострению конфликта интересов. По сути, страховые компании Приморского края сами генерировали данный риск, который привёл к убыткам, вызванным тем, что страхователи, столкнувшись с игнорированием своих интересов, подключили к процессу урегулирования убытков автокресты, которые смогли выиграть большие страховые суммы, чем прогнозировалось страховыми компаниями.

Что касается группы информационных посредников на территории Приморского края, то после случаев отказа страхователям в продаже страховых полисов ОСАГО средства массовой информации, несмотря на заверения страховщиков в том, что такая ситуация связана с отсутствием бумажных страховых полисов и техническим сбоем на сайте страховой компании, представили данную новость в негативном для страховщиков свете. Данное обстоятельство могло негативно сказаться на репутации страховых компаний на региональном рынке страховых продуктов Приморского края.

Нельзя не отметить, что на информационных ресурсах Приморья содержится мало количество информации о страховщиках и их деятельности. Также не на все страховые организации можно найти отзывы. Создание информационной посреднической инфраструктуры, дающей квалифицированную оценку страховым компаниям и грамотную рекламу наиболее востребованных страховых продуктов, с возможностью обратной связи от клиентов, может создать положительный эффект на развитие регио-

нального страхового рынка Приморского края. Для страхователей это будет выражено через повышение их страховой культуры, а для страховых компаний создаст конкурентную среду.

На основании проведённого анализа можно сделать следующие выводы.

1. Страховое пространство России очень неоднородно с точки зрения развития региональных страховых рынков. Наиболее развитыми являются страховой рынок Москвы и Московской области, а также города Санкт-Петербург. Что касается показателей деятельности страховщиков в отдельных регионах, то они имеют низкие показатели практически во всех регионах России, в том числе в Приморском крае.

2. Отсутствие посреднической инфраструктуры на региональных страховых рынках приводит к низкому росту продаж страховых продуктов, что является негативным фактором для развития страхования в России.

3. Отсутствие страховых посредников на региональных страховых рынках, как это видно из анализа страхового рынка Приморского края, приводит к игнорированию страховщиком интересов страхователей, отсутствию тех страховых продуктов, которые бы были эффективными для экономического развития региона.

4. На региональных страховых рынках России наблюдается конфликтная обстановка между интересами страхователя и страховщика, вызванная олигополистическими тенденциями на страховом пространстве России. Посредники, которые осуществляют свою деятельность в Приморском крае не становятся связующим звеном между интересами производителями и потребителями страховых продуктов, а занимают сторону одного из них, что приводит к обострению конфликта интересов.

5. Отсутствие посреднической инфраструктуры приводит к низкому уровню интереса страхователей к страховым продуктам и низкому уровню страховой культуры. Развитие посреднического бизнеса на страховом пространстве отдельных регионов приведёт к повышению интереса жителей региона к страхованию, снятию конфликтной обстановки между интересами страхователя и страховщика, а также позволит развиваться посредническому бизнесу, что даст положительный экономический эффект на финансовую систему региона.

Библиографический список

1. Аверьянова М.В. проблемы и перспективы развития страхового рынка региона // «Регионалогия», №3 (76), 2011. С. 278-283.
2. Васюкова Л.К. Страховой рынок российского дальнего востока в условиях финансово-экономического кризиса // Азиатско - Тихоокеанский регион: экономика, политика, право, №1, 2017. С. 55-65.
3. Грибова Е. В. Тенденции и приоритеты развития регионального страхового рынка России // «Страховые интересы современного общества и их обеспечение»: сборник материалов XIV Международ. науч.-практ. конф. : в 2 т. - Саратов : Изд-во Сарат. ун-та, 2013. - Т. 1. - 364 с. С. 118 - 124.
4. Козьмин О.В. Марковские цепи как инструмент оценки рисков страховых компаний, возникающих при передаче функций на аутсорсинг // Российское предпринимательство, Том 18, №17, 2017, с. 2491 - 2504.
5. Козьмин О.В., Останин В.А. Классификация посредников на рынке страховых продуктов в зависимости от рисков, которые они генерируют // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, научный журнал, №3 Ч.1 2017, г. Киров.
6. Кристофер Мур. Процесс посредничества - Практические стратегии разрешения конфликта // 2-е изд. - Сан-Франциско: Изд-во Джосси-Басс, 1996. - С. 14-20
7. Останин В.А. Экономическое пространство - время как общественное и частное благо: проблемы методологии познания и оценки. / Современные проблемы гуманитарных и естественных наук [Текст]: материалы XIV международной научно-практической конференции 1-2 октября 2015 г. / Науч.-инф. издат. центр «Институт стратегических исследований». - Москва: Изд-во «Институт стратегических исследований»: Изд-во «Перо», 2015.- с. 116-132.
8. Останин В.А. Неопределённость и риски страхования при кредитовании инновационных проектов. // Финансовый бизнес, №2, 2014. С. 52-55.
9. Останин В.А., Плесовских Ю.Г., Рожков Ю.В. Триада «Страх-Опасность-Риск» и экономическая безопасность предпринимательства // Экономика и предпринимательство. 2012. № 2. С. 181-185.
10. Официальный сайт Банка России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.cbr.ru>

11. Официальный сайт Всероссийского союза страховщиков. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ins-union.ru>
12. Селезнева О. В. Тенденции развития региональных локальных рынков страхования // Вестник ТГУ, №9 (113) 2012. С. 31 – 41.
13. Сударинова И. А., Сергеев Н. А. Проблемы и перспективы развития страхования на региональном уровне // «Страховые интересы современного общества и их обеспечение»: сборник материалов XIV Междунар. науч.-практ. конф. : в 2 т. – Саратов : Изд-во Саратов. ун-та, 2013. – Т. 1. – 364 с. С. 146-151.
14. Фишер С, Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. со 2-го изд. — М.: «Дело ЛТД», 1995. - 864 с.
15. Чернов Г.В., Халин В.Г. Формирование траекторий движения денежных потоков по отдельному договору страхования // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2011. №16(58). С.12- 20.
16. Official site of Coalition against insurance fraud: <http://www.insurancefraud.org>
17. Official site of News of China: <http://www.chinadaily.com.cn>

References

1. Aver'yanova M.V. problemy i perspektivy razvitiya strahovogo rynka regiona // «Regionologiya», №3 (76), 2011. S. 278-283.
2. Vasyukova L.K. Strahovoj rynek rossijskogo dal'nego vostoka v usloviyah finansovo-ehkonomicheskogo krizisa // Aziatsko – Tihookeanskij region: ehkonomika, politika, pravo, №1, 2017. S. 55-65.
3. Gribova E. V. Tendenci i priority razvitiya regional'nogo strahovogo rynka Rossii // «Strahovye interesy sovremennogo obshchestva i ih obespechenie»: sbornik materialov XIV Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. : v 2 t. – Saratov : Izd-vo Sarat. un-ta, 2013. – T. 1. – 364 s. S. 118 – 124.
4. Koz'minyh O.V. Markovskie cepl kak instrument ocenki riskov strahovyh kompanij, vznikayushchih pri peredache funkcij na outsourcing // Rossijskoe predprinimatel'stvo, Tom 18, №17, 2017, s. 2491 – 2504.
5. Koz'minyh O.V., Ostanin V.A. Klassifikaciya posrednikov na rynke strahovyh produktov v zavisimosti ot riskov, kotorye oni generiruyut // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii, nauchnyj zhurnal, №3 CH.1 2017, g. Kirov.
6. Kristofer Mur. Process posrednichestva - Prakticheskie strategii razresheniya konflikta // 2-e izd. - San-Francisko: Izd-vo Dzhoss-Bass, 1996. - S. 14-20
7. Ostanin V.A. EHkonomicheskoe prostranstvo – vremya kak obshchestvennoe i chastnoe blago: problemy metodologii poznaniya i ocenki. / Sovremennye problemy gumanitarnyh i estestvennyh nauk [Tekst]: materialy XXIV mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii 1-2 oktyabrya 2015 g. / Nauch.-inf. izdat. centr «Institut strategicheskikh issledovanij». – Moskva: Izd-vo «Institut strategicheskikh issledovanij»: Izd-vo «Pero», 2015. – s. 116-132.
8. Ostanin V.A. Neopredelyonnost' i riski strahovaniya pri kreditovanii innovacionnyh projektov. // Finansovyj biznes, №2, 2014. S. 52-55.
9. Ostanin V.A., Plesovskih YU.G., Rozhkov YU.V. Triada «Strah-Opasnost'-Risk» i ehkonomicheskaya bezopasnost' predprinimatel'stva // EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2012. № 2. S. 181-185.
10. Oficial'nyj sajt Banka Rossii. [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <https://www.cbr.ru>
11. Oficial'nyj sajt Vserossijskogo soyuza strahovshchikov. [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.ins-union.ru>
12. Селезнева О. В. Тенденции развития региональных локальных рынков страхования // Вестник ТГУ, №9 (113) 2012. С. 31 – 41.
13. Сударинова И. А., Сергеев Н. А. Проблемы и перспективы развития страхования на региональном уровне // «Страховые интересы современного общества и их обеспечение»: сборник материалов XIV Междунар. науч.-практ. конф. : в 2 т. – Саратов : Изд-во Саратов. ун-та, 2013. – Т. 1. – 364 с. С. 146-151.
14. Fisher S, Dornbush R., Shmalenzi P. EHkonomika: Per. s angl. so 2-go izd. — М.: «Дело ЛТД», 1995. - 864 с.
15. Чернов Г.В., Халин В.Г. Формирование траекторий движения денежных потоков по отдельному договору страхования // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2011. №16(58). С.12- 20.
16. Official site of Coalition against insurance fraud: <http://www.insurancefraud.org>
17. Official site of News of China: <http://www.chinadaily.com.cn>

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ЗАТРАТЫ В КОНТЕКСТЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ВНЕШНЕЙ ОТЧЕТНОСТИ ВО ВНУТРЕННЮЮ

Кривин Д.В., Казанский Федеральный Университет

Аннотация: в статье рассматриваются экологические затраты и их отражение во внутренней и внешней отчетности организации на примере нефтедобывающей компании "Татнефть-НК". Исследуется взаимосвязь внешней отчетности с управленческой через показатель прибыли до налогообложения. Автор делает вывод об актуальности управленческой отчетности организации и последующего отражения в отчете о финансовых результатах экологических расходов и затрат на восстановление окружающей среды обособленно от прочих расходов нарастающим итогом по методике ЛСС.

Ключевые слова: экологический учет, внешняя отчетность, внутренняя отчетность, выручка, финансовый результат.

Abstract: the article examines environmental costs and their reflection in internal and external reporting of the organization on the example of "Tatneft-NC". Investigates the relationship between external reporting and management using administrative earnings before tax. The author makes a conclusion about the relevance of management reporting of the organization and followed by the report on the financial results of environmental costs and the costs of restoring the environment separately from other expenses on an accrual basis at the LCC methodology.

Keywords: environmental accounting, external reporting, internal reporting, revenues, financial result.

Проблема отражения информации об экологических затратах наиболее остро встает на сегодняшний день в связи с появлением и развитием экологического учета, генезис которого заложен в элементах системы финансового и управленческого учета. Объектом исследования является нефтедобывающая компания "Татнефть-НК".

Экологический управленческий учет является недавно зародившейся формой учета и безусловно имеет достаточно устойчивую взаимосвязь между публичной (внешней) и управленческой (внутренней) финансовой отчетностью. Это своего рода система, количественно измеряющая влияние организации на окружающую среду; в ее состав также входят экологический финансовый учет и экологический управленческий учет, в которую помимо экономической информации также включается экологическая составляющая. Она может осуществляться на корпоративном уровне или на уровне национальной экономики через систему комплексного эколого-экономического учета при помощи системы национальных счетов стран, проводящей оценку ВВП.

Внешняя экологическая отчетность, по мнению Э.Р. Бакаевой должна отражать "положительные и отрицательные аспекты результативности организации, для того, чтобы дать возможность обоснованной оценки общей результативности" [2, с. 30]. Управленческая экологическая отчетность, формируемая в соответствии с внутренними регламентами, может содержать информацию, ориентированную на внешних пользователей и раскрываемую для них, например, прогнозная отчетность, ориентированная на внешних инвесторов и т.д. То есть внутренняя отчетность, так или иначе, является первым шагом на пути представления публичной консолидированной финансовой отчетности любого предприятия.

Но наша цель заключается в выявлении концепции обратной зависимости внутренней отчетности от внешней, и, что немало важно, в решении вопроса включения определенных категорий затрат в отчет о финансовых результатах. Такими затратами выступают, например, экологические затраты; проблема загрязнения окружающей среды и последующего ее сохранения и поддержания в благоприятном состоянии стала актуальной для многих международных организаций и со временем переросла в отдельный вид контроля затрат – экологический управленческий учет. В настоящее время его используют экономические субъекты, прежде всего крупные промышленные предприятия, расходы, обязательства и последствия экологической дея-

тельности которых существенны для объективной оценки стоимости компаний, а также для повышения инвестиционной привлекательности, конкурентоспособности. Многие крупные организации сталкиваются с проблемами организации и ведения экологического учета чаще всего в связи с тем, что организационные и методические положения этого вида учета все еще недостаточно разработаны.

Аналитический учет текущих расходов, связанных с экологической деятельностью, целесообразно, по мнению некоторых ученых, осуществлять в разрезе следующих статей:

- содержание, эксплуатация и ремонт объектов основных средств, связанных с экологической деятельностью;
- амортизация объектов, связанных с экологической деятельностью;
- сырье и материалы, используемые при эксплуатации объектов, связанных с экологической деятельностью;
- топливо и электроэнергия, используемые при эксплуатации объектов, связанных с экологической деятельностью;
- заработная плата работников, обслуживающих объекты, связанные с экологической деятельностью;
- платежи по страхованию сооружений и оборудования, связанных с экологической деятельностью;
- расходы на сбор, хранение (захоронение) и переработку (обезвреживание), уничтожение, размещение отходов производства и потребления собственными силами и многие другие [3, с. 4].

Все перечисленные статьи необходимо разделить на внутренние и внешние издержки. Внешние экологические издержки – это те затраты, которые, источником возникновения которых является сама организация, но расходы несет общество в целом [2, с. 84]. Например, если организация будет оштрафована за такое причинение вреда окружающей среды, как загрязнение окружающей среды от токсичных выбросов в атмосферный воздух, общество в целом может нести расходы, связанные с загрязнением и т.д. В то время, как внутренние экологические издержки несет сама организация; это затраты на предотвращение экологического ущерба (на воздушные фильтры и оборудование для очистки воды), затраты на определение экологического ущерба или выбросов, затраты на исправления экологического ущерба, который был причинен, и затраты на утилизацию любых отходов. Данные расходы должны включаться в себестоимость продукции от-

чета о финансовых результатах с целью эффективного управления бизнесом. Но, по нашему мнению, необходимо включать внешне экологические издержки необходимо включать в публичную финансовую отчетность организации.

Для принятия эффективных управленческих решений необходима информационная база в виде отчета, содержащего научно обоснованный перечень показателей, комплексно характеризующих происходящие в экологической сфере процессы и явления. Существенно, на наш взгляд, расширило бы границы полезной информации составление от-

чета об экологических прибылях и убытках в формате, ориентированном на категории затрат (исчисление прибыли по характеру затрат, согласно статье 254 НК РФ, посвященной материальным затратам) [1]. Ведь внутренняя отчетность организации по своей сути является коммерческой тайной, не подлежащей разглашению третьим лицам. Хотя на отечественных предприятиях акцент делается, по мнению Н.В. Покладовой, в основном на внутренних экологических издержках, включая их в себестоимости и возмеща из прибыли [6, с. 174] (табл. 1):

Таблица 1 - Классификация внутренних экологических издержек по характеру возмещения

| Издержки, включаемые в себестоимость | Издержки, возмещаемые из прибыли |
|---|--|
| Экологические налоги, платежи по экологическому долгу | Компенсационные платежи социальной поддержки |
| Услуги сторонних организаций | Штрафы, пени, неустойки |
| Расходы по содержанию природоохранной инфраструктуры | Плата за загрязнение сверх нормативов |

Приведенная таблица позволяет сделать вывод о том, что издержки, включаемые в себестоимость, являются расходами – перенесенными неизбежными затратами, вызванными необходимостью получения организацией дополнительной прибыли, в то время как вторая категория издержек представляет собой затраты в чистом виде ввиду того, что их можно избежать в ходе осуществления обычной деятельности.

Однако в зарубежной практике экологические издержки имеют связь с потерями. Рассмотрим модель *abnormal loss without scrap value* (нормальные потери без учета их стоимости). Например, предположим, что 1000 кг материалов вводятся в процесс, в котором 10% составляет потери на "выходе", и общая себестоимость процесса составляет \$180,000, куда включаются материальные затраты, заработная плата, накладные расходы. В "традиционных" процессах калькуляции, данная система учета затрат не позволит обрести стоимость данному процессу. То есть, если ожидается 10% потеря, то вместо 1000 кг будет вырабатывать всего 900 килограммов продукции, и стоимость за килограмм продукции (*cost per unit*) поэтому равна 200 \$ ($\$180,000 \cdot 100\% / (1000 \cdot 100)$). Обычный отход в производственном процессе не учитывается для целей расчета себестоимости. Отходы – это экологическая стоимость, но в рассмотренном примере стоимость потери составляет \$0. Для целей учета экологического менеджмента, ситуация является неудовлетворительной в связи с тем, что управление эффективностью бизнеса должно быть основано

на более полной информации о экологических издержках.

Необходимо разделить себестоимость продукции на отдельные виды затрат: материальные, косвенные накладные и заработная плата (последние два вида образуют в совокупности операционные затраты), которые используются при изготовлении как всей продукции, так и отдельных ее видов, чтобы впоследствии проводить систематическое сопоставление в процессе производства фактических затрат с установленными нормами в целях выявления отклонения от них. По мнению Ю.А. Пантелеевой, наиболее важными и принципиальными в оценке эколого-экономической безопасности являются процессы нормирования материальных ресурсов [3, с. 190]. Данное мнение является верным, поскольку именно качественное сырье и материалы позволяют не только сформировать себестоимость продукции, но и с учетом характера и глубины переработки сырьевых ресурсов проследить образование отходов, определенная часть которых – носитель загрязнения окружающей среды, но в связи с отсутствием фактора токсичности в них, опасность для нее они не представляют. Для данных целей создаются резервы предстоящих расходов и платежей.

Внешний финансовый результат организации может не совпадать с показателями внутренней отчетности по сегментам. В качестве доказательства, приведем консолидированную отчетность "Таиф-НК" (Табл. 2,3):

Таблица 2 - Внешняя отчетность "Таиф-НК"

| Показатель | 31 декабря 2016 г. | 31 декабря 2015 г. |
|---|--------------------|--------------------|
| Выручка от продаж | 5589811 | 5249965 |
| Чистый доход (расход) по торговым операциям без фактической поставки | (22510) | 5850 |
| Операционные расходы | (3943669) | (3600908) |
| Чистое начисление резерва под обесценение активов и прочих резервов | (313208) | (67698) |
| Прибыль от продаж | 1310424 | 1587209 |
| Финансовые доходы | 389804 | 129523 |
| Финансовые расходы | (1438541) | (284107) |
| Доля чистой прибыли ассоциированных компаний и совместных предприятий | 46051 | 56670 |
| Убыток от выбытия финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи | (915) | (3212) |
| Прибыль до налогообложения | 306823 | 1486083 |
| Расходы по текущему налогу на прибыль | (121343) | (201872) |
| Расходы по отложенному налогу на прибыль | (28288) | (118306) |
| Налог на прибыль | (149631) | (320378) |
| Прибыль за год | 157192 | 1165705 |

Таблица 3 - Внутренняя отчетность "Тамф-НК"

| Показатель | 31 декабря 2016 г. | 31 декабря 2015 г. |
|---|--------------------|--------------------|
| Финансовый результат по отчетным сегментам | 1132053 | 1339274 |
| Финансовый результат по прочим сегментам | (18774) | 12059 |
| Итого финансовый результат по сегментам | 1113279 | 1351333 |
| Разница в амортизации основных средств | 263501 | 265849 |
| Расходы по обязательствам пенсионного плана | (3387) | (28063) |
| Чистые финансовые расходы | (1048737) | (154584) |
| Убыток от выбытия финансовых активов, имеющих в наличии для продажи | (915) | (3212) |
| Доля чистой прибыли ассоциированных компаний и совместных предприятий | 46051 | 56670 |
| (Убыток) прибыли от производных финансовых инструментов | (7141) | 8512 |
| Обесценение гудвила | (47620) | - |
| Прочее | (8208) | (10422) |
| Прибыль до налогообложения | 306823 | 1486033 |

Из приведенных данных мы можем увидеть, что два вида отчета о финансовых результатах "Тамф-НК" связаны между собой через прибыль до налогообложения, через который внешняя отчетность трансформируется во внутреннюю. Органы управления компании оценивают результаты деятельности, активы и обязательства по операционным сегментам именно на основе внутренней финансовой отчетности по следующей схеме: [7] (табл. 4).

Ниже представлено приведение выручки от внешних продаж по отчетным сегментам к выручке от продаж в консолидированном отчете о совокупном доходе (табл. 5).

Разницы по внешним продажам возникают из-за поправок, связанных с приведением выручки от внешних продаж, учитываемой в соответствии с РСБУ, к выручке, учитываемой в соответствии с МСФО, таких как исключение выручки от продаж материалов подрядчикам и другим. Но тем не менее, конечные результаты во внутренней и внешней отчетности неодинаковы по той причине, что прибыли и убытки от финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи, и финансовые доходы и расходы не распределяются по операционным сегментам; результаты отдельных существенных операций и событий, таких как приобретение бизнеса, а также ряд корректировок, которые могут быть необходимы для приведения внутренней финансовой информации к соответствующим показателям, отраженным в консолидированной финансовой отчетности по МСФО, рассматриваются Органами управления без распределения по операционным сегментам. Именно по этой причине итоговый (внешний) отчет о финансовых результатах может значительно отличаться от внутренней прибыли или убытка, который является более правильным и важным с точки зрения управления эффективностью бизнеса. Ведь вся деятельность любой организации сводится именно к продаже определенных товаров или услуг, из чего и формируется конечный финансовый результат, полученный, в том числе и в результате вычета операционных расходов. К ним и относятся рассматриваемые экологические затраты, которые в отчетности именуется затраты по восстановлению окружающей среды, отражающиеся в резерве предстоящих расходов и платежей (табл. 6).

Резервы, включая резерв по вознаграждениям после окончания трудовой деятельности и обязательствам по ликвидации основных средств и восстановлению окружающей среды, признаются, если компания вследствие определенного события в прошлом имеет текущее юридическое или добровольно принятое на себя обязательство, для урегулирования которого с большой степенью вероятности потребуется выделение ресурсов и которое можно оценить в денежном выражении с достаточной степенью надежности. Обязательства отражаются сразу же после их выявления по

текущей справедливой стоимости ожидаемых будущих денежных потоков, связанных с погашением этих обязательств. Первоначальная оценка затрат на ликвидацию основных средств (и последующие изменения в оценках) капитализируются в составе объектов основных средств, отраженных отдельной строкой в консолидированном бухгалтерском балансе. На наш взгляд, затраты по восстановлению окружающей среды "Тамф-НК", т.е. плату за ее загрязнение следует отражать отдельной строкой во внутреннем отчете о финансовых результатах, выделяя их из состава прочих расходов и иных показателей.

В стоимость основных средств включается первоначальная оценка затрат на ликвидацию объектов основных средств и восстановления участка, на котором объект находится. В рассматриваемой компании такими основными средствами являются скважины и расходы, связанные с их ликвидацией в 2016 и 2017 году составляют 73980 и 47287 миллионов рублей соответственно. Вычтя данные из первоначального показателя (табл. 6), получим 44896 и 56881 миллионных рублей внутренних затрат на восстановление окружающей среды. Здесь, на наш взгляд, удобней применить методику жизненного цикла продукта (LCC) скважины, который может составлять 7-40 лет, показывая впоследствии данные расходы нарастающим итогом. Таким образом, внутренний отчет о финансовых результатах по методике LCC будет выглядеть следующим образом (табл. 7).

Следовательно, экологические затраты "Тамф-НК" за рассматриваемые года нарастающим итогом составят (табл. 8).

Теперь, возвращаясь к внешним экологическим затратам, о которых говорилось ранее, отметим, что загрязнение окружающей среды от топочных выбросов в атмосферный воздух, который является общественным достоянием, безусловно влияет на показатели внутренней отчетности, распределяя открытые экологические издержки по отдельным статьям затрат по каждой единице продукции. LCC как методика распределения затрат является своего рода "переходным мостом", с помощью которого происходит их разделение в течение каждого года в течение всего срока полезного использования. Метод трансформации отчета о финансовых результатах (и даже отчета о финансовом положении в некоторой степени) во внутреннюю управленческую с отражением всех экологических затрат должна, на наш взгляд, начинаться с выделения и оценки степени влияния организации на окружающую среду в зависимости от отраслевой принадлежности и специфики деятельности. Экологический финансовый учет должен основываться на грамотном вычленении затрат, входящих как в себестоимость продукции, так и во внеоборотный актив - материально-производственные запасы или основные средства.

Табл. 4. Методика формирования финансового результата по сегментам "Тиф-НК"

| | Добыча газа | Транспортировка | Поставка газа | Хранение газа | Добыча нефти и газового конденсата | Переработка | Производство и продажа электрической и тепловой энергии | Все прочие сегменты | Итого |
|--|-------------|-----------------|---------------|---------------|------------------------------------|-------------|---|---------------------|---------|
| За год, окончившийся 31 декабря 2016 г. | | | | | | | | | |
| Выручка по сегментам | 701406 | 965057 | 3203357 | 44264 | 706311 | 1629779 | 426951 | 209632 | 7886757 |
| Выручка от межсегментных продаж | 682338 | 792215 | 237040 | 41461 | 497077 | 10565 | - | - | 2260696 |
| Выручка от внешних продаж | 19068 | 172842 | 2966317 | 2803 | 209234 | 1619214 | 426951 | 209632 | 5626061 |
| Финансовый результат по сегментам | 47193 | 43327 | 727604 | 6314 | 75720 | 246647 | (14752) | (18774) | 1113279 |
| Амортизация | 141544 | 381004 | 14592 | 18962 | 81905 | 35425 | 37343 | 24397 | 735712 |
| Доля чистой прибыли (убытка) ассоциированных компаний и совместных предприятий | (22277) | 9895 | 10934 | (2724) | 55396 | 602 | (14) | 5761 | 46051 |
| За год, окончившийся 31 декабря 2015 г. | | | | | | | | | |
| Выручка по сегментам | 662593 | 949287 | 3210204 | 37640 | 698535 | 1362414 | 375589 | 234037 | 7530299 |
| Выручка от межсегментных продаж | 653921 | 786022 | 247053 | 35679 | 488319 | 10701 | - | - | 2221695 |
| Выручка от внешних продаж | 8672 | 163265 | 2963151 | 1901 | 210216 | 1351713 | 375589 | 234037 | 5308604 |
| Финансовый результат по сегментам | 62594 | 55109 | 917896 | 4882 | 109581 | 149994 | 39128 | 12059 | 1351333 |

Таблица 5 - Взаимосвязь выручки внутреннего и внешнего отчета "Таиф-НК"

| Показатель | 31 декабря 2016 г. | 31 декабря 2015 г. |
|---|--------------------|--------------------|
| Выручка от внешних продаж по отчетным сегментам | 5416429 | 5074567 |
| Выручка от внешних продаж по прочим сегментам | 209632 | 234037 |
| Выручка от внешних продаж по сегментам | 5626061 | 5308604 |
| Разницы по внешним продажам | (36250) | (58639) |
| Выручка от продаж в консолидированном отчете о совокупном доходе | 5589811 | 5249965 |

Таблица 6 - Резерв предстоящих расходов и платежей "Таиф-НК"

| Показатель | 31 декабря 2016 г. | 31 декабря 2015 г. |
|--|--------------------|--------------------|
| Резерв по вознаграждениям после окончания трудовой деятельности | 171275 | 198202 |
| Обязательства по ликвидации основных средств и восстановлению окружающей среды | 104168 | 120782 |
| Прочие | 21663 | 11596 |
| Итого | 297106 | 330580 |

Таблица 7 - Калькуляция затрат из внутреннего отчета о финансовых результатах по скважинам, "Таиф-НК" за 2010-2016 гг. составленная по методике LCC (млн. руб.)

| Показатель | 2010 год | 2011 год | 2012 год | 2013 год | 2014 год | 2015 год | 2016 год | Итого |
|---|----------|----------|----------|--------------|----------|----------|----------|-------|
| материальные затраты | 4837 | 4897 | 4902 | 5015 | 5026 | 5173 | 5465 | 35315 |
| затраты на капитальный ремонт основных средств по охране экологии | 1552 | 1553 | 1638 | 1684 | 1715 | 1858 | 1931 | 11931 |
| плата за загрязнение окружающей среды | 1013 | 1043 | 1114 | 1156 | 1258 | 1368 | 1483 | 8435 |
| ИТОГОВЫЕ ЗАТРАТЫ | | | | 55081 | | | | |

Таблица 8 - Экологические затраты за 2015-2016 гг. "Таиф-НК" (млн. руб.)

| Показатель | 2015 год | 2016 год |
|---|--------------|--------------|
| материальные затраты | 29850 | 35315 |
| затраты на капитальный ремонт основных средств по охране экологии | 10000 | 11931 |
| плата за загрязнение окружающей среды | 6952 | 8435 |
| ИТОГОВЫЕ ЗАТРАТЫ | 46802 | 55081 |

Таким образом, мы видим, что методика LCC довольно проста в расчетах и удобна для отражения во внутреннем отчете о финансовых результатах и последующем управлении эффективностью бизнеса, поскольку позволяет рассчитывать не только предельные отклонения от норм, но и рассчитывать аналитические показатели. Определяя экологические издержки продукта на протяжении всего его ожидаемого срока службы, включая затраты на очи-

стку и утилизацию в конце срока службы продукта, руководство может принять решение о том, являются ли экологические издержки приемлемыми, или может рассмотреть пути снижения затрат до более приемлемого уровня. Эти решения могут быть приняты до того, как продукт будет фактически введен в производство, что является достаточно удобной схемой для расчета себестоимости продукции.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.07.2017 N 254-ФЗ) // Информационно-правовая система «Консультант».
2. ACCA Approved Study Text (Paper F5). Performance Management For exams in September 2016, December 2016, March 2017 and June 2017. - 537 с.
3. Бекаева, З.Р. Новации внутренней управленческой отчетности и предпосылки их реализации / З.Р. Бекаева // Успехи современной науки и образования. - 2016. - №10. - С. 48-50.
4. Гоголева, Т.Н., Бахтуркина, Ю.И. Экологический учет в системе видов учета / Т.Н. Гоголева // Международный бухгалтерский учет. - 2015. - №7. - С. 2-11.
5. Пантелеева, Ю.А. Особенности учета затрат в экологическом управленческом учете / Ю.А. Пантелеева // Самарский государственный экономический университет. - 2010. - №4. - С. 189-192.
6. Покладова, Н.В. Управленческий учет экологической составляющей в ЛПК / Н.В. Покладова // Лесной вестник. - 2011. - №6. - С. 173-177.
7. Ерохина В.Н., Лесина Т.В. Экологические затраты. Актуальные вопросы учета и анализа // Наукоедение. - 2015. - №4. - Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/87EVN415.pdf>.

References

1. *Nalogovyy kodeks Rossijskoj Federacii (chast' vtoraya) ot 05.08.2000 N 117-FZ (red. ot 29.07.2017 N 254-FZ) // Informacionno-pravovaya sistema «Konsultant».*

2. ACCA Approved Study Text (Paper F5). Performance Management For exams in September 2016, December 2016, March 2017 and June 2017. – 537 s.
3. Bakaeva, Z.R. Novaci vnutrennej upravlencheskoj otchetnosti i predposylki ih realizacii / Z.R. Bakaeva // Uspexi sovremennoj nauki i obrazovaniya. – 2016. – №10. – S. 48-50.
4. Gogoleva, T.N., Bahturina, YU.I. EHkologicheskij uchet v sisteme vi-dov ucheta / T.N. Gogoleva // Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet. – 2015. – №7. – S. 2-11.
5. Panteleeva, YU.A. Osobennosti ucheta zatrat v ehkologicheskom upravlencheskom uchete / YU.A. Panteleeva // Samarskij gosudarstvennyj ehkonomicheskij universitet. – 2010. – №4. – S. 189-192.
6. Pokladova, N.V. Upravlencheskij uchet ehkologicheskoi sostavlyayushchej v LPK / N.V. Pokladova // Lesnoj vestnik. – 2011. – №6. – S. 173-177.
7. Erohina V.N., Lesina T.V. EHkologicheskie zatraty. Aktual'nye voprosy ucheta i analiza // Naukovedenie. – 2015. – №4. – Rezhim dostupa: <http://naukovedenie.ru/PDF/87EVN415.pdf>.

ВОЗМОЖНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МИГРАЦИЕЙ НАСЕЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ ДИНАМИЧЕСКОГО ГРАВИТАЦИОННОГО ПОДХОДА

Кулаков М.П., научный сотрудник, Институт комплексного анализа региональных проблем Дальневосточного отделения Российской академии наук

Хавинсон М.Ю., к.э.н., старший научный сотрудник, Институт комплексного анализа региональных проблем Дальневосточного отделения Российской академии наук

Аннотация: Работа посвящена исследованию механизмов миграции населения на основе динамического гравитационного подхода. Изучаются модельные сценарии при управлении разными параметрами (рождаемость, смертность и привлекательность территории). Показано, что наиболее эффективное управление демографическими и миграционными процессами будет в случае воздействия на несколько параметров разных территорий. **Ключевые слова:** население, миграция, территория, гравитационный подход, математическое моделирование, сценарии, управление

Abstract: The article studies the population migration processes on the basis of the dynamic gravitational approach. The model scenarios for the management of different parameters (birth rate, mortality and attractiveness of the territory) are studied. It is shown, the most effective management of demographic and migration processes will be in case of impact on several parameters by different territories.

Keywords: population, migration, territory, gravitational approach, mathematical modeling, scenarios, management.

Введение

Механическое движение население или миграция является важным показателем развития территорий. Одним из подходов к количественной оценке миграции является гравитационный подход [1-5]. В его основе лежит идея физики о притяжениях тел: чем больше тело, тем больше сила притяжения. Применительно к задаче движения населения прообразом массы тела является численность населения территории. Соответственно, чем больше численность населения территории, тем привлекательнее эта территория для мигрантов. Это допущение объясняется тем, что именно население определяет развитие территории, и чем больше численность, тем больше возникает общественных структур, физических и виртуальных коммуникаций, «притягивающих» мигрантов. Вместе с тем, динамика населения по большей степени определяется естественным движением (рождаемостью и смертностью), поэтому притяжение территорий, хоть и медленно, но изменится во времени. Кроме того, положительные или отрицательные тенденции могут существенно изменить характер, интенсивность и направления движения населения. Соответственно для того, чтобы строить прогнозы, необходимо использовать динамические модели, которые описывают как изменение численности населения в целом, так и изменения гравитационных взаимодействий.

Ранее в [6-8] была предложена динамическая математическая модель, учитывающая естественное движение население и изменения притяжения между тремя территориями РФ. В данном исследовании осуществляется исследование модели на чувствительность, т.е. проверяется ее запас по устойчивости с целью поиска возможностей управления демографическими и миграционными процессами в регионах.

Структура модели и возможные режимы

В наиболее общем виде математическая модель динамики численности трех групп населения, связанных между собой миграционными потоками, имеет вид:

$$\begin{cases} \dot{x}_1 = b_1 - k_1 x_1 + s_{12} x_2 + s_{13} x_3 \\ \dot{x}_2 = b_2 - k_2 x_2 - s_{12} x_1 + s_{23} x_3 \\ \dot{x}_3 = b_3 - k_3 x_3 - s_{13} x_1 - s_{23} x_2 \end{cases}, \quad (1)$$

где x_i – численность населения на i -й территории ($i = 1, 2, 3$). Предполагается, что динамика каждой территории без учета миграции имеет характер ограниченного роста, и описывается уравнением

ограниченного роста: $dx/dt = \dot{x}_i = b_i - k_i x_i$ с де-

мографическими параметрами b_i и k_i . Миграция

описывается дополнительными членами $s_{ij} x_i x_j$

($i \neq j$) (откуда и куда происходит миграция), которые содержат как прирост населения за счет иммиграции, так и отток населения за счет эмиграции (сальдо). Для сохранения баланса между числом

эмигрантов и иммигрантов коэффициенты s_{ij} и s_{ji}

полагаются равными ($s_{ij} = s_{ji}$). Предполагается,

что интенсивность миграции определяется привлекательностью территории, которая зависит от численности территории прибытия. При подобном способе описания взаимодействия, территория с большим населением обладает большей привлекательностью

для граждан, если коэффициент $s_{ij} > 0$, однако, она же способна показать максимальный миграционный отток населения при условии ее непривлекательности, если $s_{ij} < 0$ [8].

В этом случае знаки коэффициентов привлека-

тельности s_{ij} задают направления миграции. Не-

сложно подсчитать, что существует в вариантах схем миграций, однако если территории неотличимы

(например, в случае одинаковых знаков b_i и k_i),

то число вариантов сокращается до 2. Первая схема – это циклическое движение населения: из первой территории во вторую, из второй в третью, из третьей опять в первую, либо в обратную сторону. Вторая – это стекание население на одну территорию: первую, вторую либо на третью.

Кроме того, знаки демографических параметров b_i и k_i задают тип локальной динамики. В зависи-

мости от их знаков можно выделить три типа динамики моделируемой территории: ограниченный рост

($b_i > 0, k_i > 0$), который является самым есте-

ственным типом динамики численности населения, неограниченный (бесконечный) рост, а также падение, которые хоть и кажутся неестественными и способны приводить к отрицательным численностям, но все же имеют место при оценках параметров.

Однако в этом случае бесконечный рост или падение компенсируется перераспределением по другим территориям, на которых имеет место либо ограниченный рост, либо противоположный тип динамики, и в целом динамика всех территорий оказывается ограниченной с положительными численностями.

Сочетание разных направлений миграции и разных знаков демографических параметров приводит к тому, что система трех территорий характеризуется 27 качественно различными схемами развития. Некоторые из них вполне тривиальны. Например, если все три территории имеют схожие демографические характеристики и демонстрируют ограниченный рост, то любая схема миграции приведет, лишь, к относительно однородному распределению населения по трем территориям, т.е. в системе (1) существует единственное глобально устойчивое ненулевое стационарное состояние с монотонной динамикой при любых значениях параметров, которая вряд ли опишет реальное движение население. Наоборот, если численность населения на всех территориях лишь падает, то при любой схеме миграции и любых значениях параметров общая численность населения также будет сокращаться, т.е. устойчиво нулевой состояние равновесия. Кроме того, большое число схем вообще не имеет содержательного смысла, например, они характеризуются бесконечным ростом или падением значений численностей, т.е. это неустойчивые варианты.

Исследования модели (1) показало, что устойчивые и одновременно реалистичные режимы (сценарии развития) будут наблюдаться лишь в случае, если территории принципиально разные. Например, когда на одной территории наблюдается ограниченный рост, а на двух других неограниченный рост или падение. Направления миграции в этом случае не так принципиальны, и в ряде случаев они могут даже меняться без существенных качественных перестроек в динамике.

Рассмотрим наиболее реалистичные режимы модели (1) при конкретных значениях параметров.

Управление модельными режимами

В качестве этих значений рассмотрим точечные оценки модели (1), полученные на основе реальных демографических данных:

$$\begin{cases} \dot{x}_1 = -0,663 + 0,383x_1 - 0,026x_1x_2 - 0,03x_1x_3, \\ \dot{x}_2 = 1,475 - 0,476x_2 + 0,026x_1x_2 + 0,016x_2x_3, \\ \dot{x}_3 = 0,398 - 0,175x_3 + 0,03x_1x_3 - 0,016x_2x_3. \end{cases}$$

Эти оценки были получены по данным динамики трех агрегированных групп регионов Российской

федерации [6]. Первый с численностью X_1 – Цен-

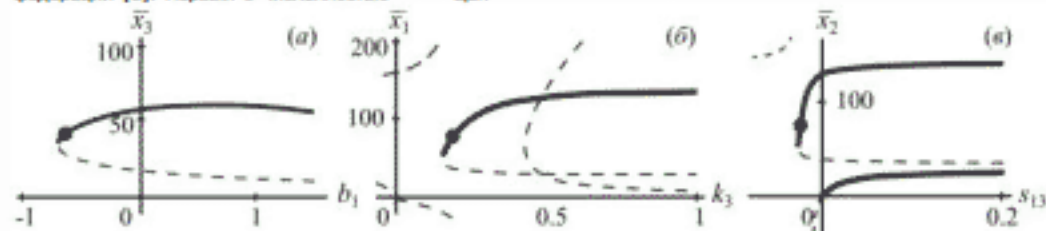


Рисунок 1 – Бифуркационные диаграммы модели (1) при изменении демографических и миграционных параметров; величины по оси ординат – млн. чел.; жирной точкой отмечена точечная оценка параметров

Первая диаграмма (рис. 1а) показывает, что рост естественного прироста населения на первой территории (b_1) приводит к соответствующему росту стационарной (предельной) численности на всех тер-

риториях и Северо-Западный федеральные округа,

второй с численностью X_2 – Южный, Северо-Кавказский и Приволжский федеральные округа,

третий с численностью X_3 – Уральский, Сибирский и Дальневосточный федеральные округа. В результате, с одной стороны, удалось добиться хорошего соответствия модельной и реальной динамики. С другой, оценки параметров позволили определить реальный собственный прирост населения каждой группы регионов, исключив из него прирост или убыль за счет миграции граждан, а также соотнести оценки с одной из описанных выше схем. В этом случае полученные оценки соответствует схеме, когда имеет место стекание на вторую территорию с

ограниченным ростом (X_2). В это же самое время,

на первой территории рост неограничен (X_1), а на

третьей наблюдается падение (X_3), которое компенсируется мигрантами.

Положив полученные в [7] оценки параметров системы (1) рассмотрим, как изменяются динамические режимы при вариации параметров, т.е. возможном управлении. Результат такого управления на рисунке 1 изображен в виде бифуркационных диаграмм, которые демонстрируют наблюдаемые качественные и количественные изменения модельных сценариев (бифуркации). Жирной линией показана зависимость устойчивого состояния равновесия от

управляющих параметров равно \bar{X}_1 , \bar{X}_2 или \bar{X}_3 соответственно, т.е. стационарное состояние, которое стремится достичь численность на каждой территории. Пунктиром отмечены неустойчивые состояния, которые численность неспособна достичь в принципе, и ниже которого численность также не способна упасть.

В данном случае модельная и реальная динамика представляет собой затухающие колебания вокруг устойчивого состояния равновесия, размах и период которых определяется как значением параметров, так и начальной численностью. Следовательно, наблюдаемый режим динамики зависит как от изменения абсолютных значений параметров, так и скорости таких изменений. Например, в случае быстрого изменения ситуации (улучшения или ухудшения) произойдет соответствующий рост или падение стационарной численности, и если текущая численность далека от него, то произойдет раскаты колебаний. И наоборот, если изменения медленные или численность достаточно близка к стационарной, то колебания не будет.

риториях (рис. 2а), в частности на третьей территории (X_3), что очевидно связано лишь с перераспределением населения между всеми территориями. Однако такой рост отнюдь не монотонен, и после неко-

торых значений b_1 рост предельной численности на третьей территории прекращается, и сменяется небольшим падением. Последнее кажется не столь очевидным, если не учитывать того, что рост лишь одного демографического параметра, в данном случае, не приводит к изменению миграционных параметров. В данном случае, небольшой рост мигрантов на третью территорию неспособен изменить факта непривлекательности третьей территории.

Во втором случае (рис. 1б), отмечается еще более парадоксальная ситуация. Рост смертности на третьей приводит к значительному росту численности на первой и второй территориях (рис. 2е). В данном случае третья территория после некоторого критического уровня смертности становится еще более непривлекательной как для местного населения, так и потенциальных переселенцев. В результате происходит значительный отток населения из этой территории. Вообще следует заметить, что точечная модельная оценка находится вблизи этого критического значения.

На третьей диаграмме (рис. 1в) показано, что вариация параметра миграции, во-первых, допускает смену направления миграции между первой и третьей

территориями (S_{13}), но без кардинальной смены схемы миграции, т.е. население по-прежнему будет стекаться на одну территорию. Во-вторых, такое увеличение привлекательности третьей территории будет иметь положительные последствия для всех территорий, и стационарная численность двух других территорий значительно возрастет (рис. 2з).

На рисунке 2 показана более детализированная зависимость устойчивой стационарной численности каждой территории от управляющих параметров, которая позволяет сопоставить между собой значения стационарных численностей каждой из моделируемых территорий при разных параметрах. Для упрощения восприятия на диаграммах опущены неустойчивые состояния, а устойчивые – показаны в виде фрагментов в тех случаях, когда модель допускает неограниченный рост параметра. Как видно, в ряде случаев устойчивые режимы возможны в довольно небольших диапазонах управляющих параметров (рис. 2д, ж, и). Таким образом, система трех территорий, связанных по типу гравитационных взаимодействий, обладает разным запасом по устойчивости и чувствительностью к управлению. Рассмотрим этот вопрос в контексте управления.

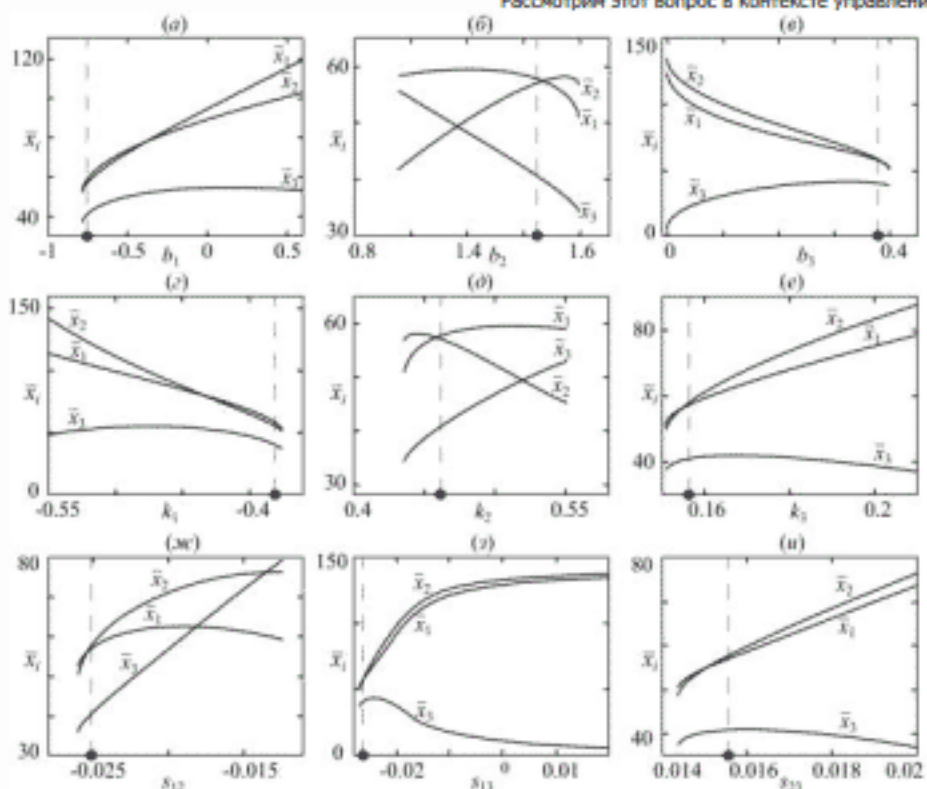


Рисунок 2 – Зависимость устойчивых стационарных состояний (предельных численностей) населения каждой группы регионов) от управляющих параметров; по оси ординат – млн. чел.; жирная точка – точечная оценка параметра

Из рисунка 2 видно, что параметры рождаемости могут изменяться в довольно широких диапазонах без существенных качественных перестроек. Однако вариация, т.е. управление, лишь одного параметра имеет принципиально разные последствия. Например, рост рождаемости b_1 (рис. 2а) или снижение

смертности k_1 (рис. 1г) на первой территории сопровождается значительным ростом численностей на всех территориях. Однако для двух других менее развитых территорий ситуация иная, и управление лишь одним демографическим параметром неспособно привести к общему росту численности, и всегда будет возникать перекоп, вызванный оттоком насе-

ления в развитые части страны. На рисунке 26, д этот факт соответствует обратно пропорциональному росту численности третьей и второй территорий при вариации b_2 и k_2 .

Еще более негативная ситуация возникает для третьей территории, когда практически при любом управлении стационарная численность X_3 падает, в то время как отмечается синхронный рост численностей двух других территорий. Кроме того, такое поведение наблюдается при управлении миграции, через изменение привлекательности третьей территории (рис. 23-и).

Однако модельные сценарии указывают на неочевидную возможность того, как переломить данную ситуацию. Например, снизить привлекательность второй территории (рис. 2ж), которая вызовет такие изменения миграционных потоков, что даже незначительное управление демографическими параметрами окажет более существенное воздействие на всех территориях, чем в случае воздействия на один единственный параметр.

Заключение

В работе показано, что тип динамики групп населения, связанных по типу гравитации, сложным образом зависит от соотношения демографических (рождаемость и смертность) и миграционных параметров (параметров привлекательности территорий).

Проведена классификация схем миграции населения и типов локальной динамики. В результате показано, что при значительном отставании территорий с негативными демографическими тенденциями для формирования устойчивых режимов динамики необ-

ходимо, чтобы падение численности на одной территории компенсировалось эмиграцией на территории с благополучной демографической ситуацией. При этом различия в демографических параметрах на разных территориях могут иметь и положительные стороны, т.к. согласно идеологии динамической гравитационной модели иммигранты, прибывающие на территории со значительным ростом численности, неотличимы от местных и их присутствие приведет к еще более быстрому росту, при этом на территории с естественной убылью снижение численности немного замедлится. В целом такой процесс может привести к росту суммарной численности. В противном случае, если потоки рэмигрантов малы, быстро установится такое распределение население, при котором большая часть населения будет проживать лишь на одной территории с наилучшими условиями.

Оказалось, что модельные оценки параметров расположены вблизи точки бифуркации. Следовательно, даже незначительные вариации демографических и миграционных параметров способны вызывать как значительный рост, так и падение численностей на территориях. Показано, что управление, с целью улучшения демографической ситуации на одной из территорий, не может быть эффективно осуществлено без учета управления другими территориями. Таким образом, возможности управления демографической динамикой территорий связаны с выявлением управляющих параметров, оценкой их значений, определением точек бифуркации и анализом большого числа сценариев развития при разном управлении.

Публикация подготовлена в рамках гранта Президента Российской Федерации для государственной поддержки молодых российских ученых – кандидатов наук № МК-6255.2016.6.

Библиографический список

1. Василенко П.В. Гравитационные силы и миграционная подвижность населения региона // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. 2013. Вып. 7, с. 155–159.
2. Василенко П.В. Применение гравитационной модели для анализа внутриобластных миграций на примере Новгородской и Псковской областей // Псковский региональный журнал. 2013, №15, с. 83–90.
3. Драпкин И.М., Мариев О.С., Чукавина К.В. Гравитационный подход к эмпирической оценке факторов прямых зарубежных инвестиций в российской экономике // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2014, № 6, с. 58–66.
4. Ивашина Н.В., Рыбokonь К.Р. Моделирование межрегиональных миграционных потоков (на примере Приморского края) // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017, Т. 54, № 7-1, с. 76–79.
5. Каукин, А.С. Особенности эмпирических оценок гравитационной модели внешней торговли России // Российский внешнеэкономический вестник. 2013, № 4, с. 71–84.
6. Хавинсон М.Ю., Кулаков М.П. Концепция динамической гравитационной модели миграции населения // Региональные проблемы. 2016. Т. 19, № 4, с. 12–19.
7. Хавинсон М.Ю., Кулаков М.П. Прогноз демографической динамики в России: гравитационный подход // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2016, Т. 93, № 11, с. 37.
8. Khavinson M.Y., Kulakov M.P. Gravitational model of population dynamics // Вестник ЮУрГУ ММП. 2017, Т. 10, № 3, с. 80–93.

References

1. Vasilenko P.V. Gravitacionnye sily i migracionnaya podvizhnost' naseleniya regiona // Vestnik Baltijskogo federal'nogo universiteta im. I. Kanta. 2013. Vyp. 7, s. 155–159.
2. Vasilenko P.V. Primenenie gravitacionnoj modeli dlya analiza vnutriblastnyh migracij na primere Novgorodskoj i Pskovskoj oblastej // Pskovskij regionologicheskij zhurnal. 2013, №15, s. 83–90.
3. Drapkin I.M., Mariev O.S., Chukavina K.V. Gravitacionnyj podhod k ehmpiricheskoj ocenke faktorov pryamyh zarubezhnyh investicij v rossijskoj ehkonomike // Vestnik UrFU. Seriya: Ehkonomika i upravlenie. 2014, № 6, s. 58–66.
4. Ivashina N.V., Ryabokon' K.R. Modelirovanie mezhtregional'nyh migracionnyh potokov (na primere Primorskogo kraja) // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tehnologii. 2017, T. 54, № 7-1, s. 76–79.
5. Kaukin, A.S. Osobennosti ehmpiricheskih ocenok gravitacionnoj modeli vneshej trgovli Rossii // Rossijskij vnesheehkonomicheskij vestnik. 2013, № 4, s. 71–84.
6. Havinson M.YU., Kulakov M.P. Konceptiya dinamicheskoj gravitacionnoj modeli migracii naseleniya // Regional'nye problemy. 2016. T. 19, № 4, s. 12–19.
7. Havinson M.YU., Kulakov M.P. Prognoz demograficheskoj dinamiki v Rossii: gravitacionnyj podhod // Upravlenie ehkonomicheskimi sistemami: ehlektronnyj nauchnyj zhurnal. 2016, T. 93, № 11, s. 37.
8. Khavinson M.Y., Kulakov M.P. Gravitational model of population dynamics // Vestnik YUURGU MMP. 2017, T. 10, № 3, s. 80–93.

СОВРЕМЕННЫЕ МОТИВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ

Мацуй Е.А., к.э.н., доцент, Астраханский государственный университет
Луцев Д.А., к.э.н., доцент, Астраханский государственный университет

Аннотация: Для любого руководителя компании важным аспектом является мотивация персонала. В статье рассматриваются современные стратегии мотивации персонала, направленные на повышение эффективности деятельности организации.

Ключевые слова: Мотивационная стратегия, депренирование, стимулирование, система сбалансированных показателей.

Abstract: For any leader of a company, one important aspect is motivation. This article discusses current strategies for motivating staff to enhance the effectiveness of the organization.

Keywords: Motivational strategy, deprenirovanie, stimulating the balanced scorecard.

На сегодняшний день, ситуация сложившаяся в экономическом и политическом секторе, так или иначе, заставляет пересмотреть ранее установившиеся подходы к проблеме повышения результативности труда персонала, а также их соответствия критериям современной реальности. Постоянная разработка и применение новейших подходов к увеличению эффективности труда персонала позволяет оперативно реагировать на быстро изменяющуюся среду, а также успешно управлять и осуществлять основную производственную деятельность.

Эффективное развитие организации, в первую очередь, связано с ростом производительности труда и повышением отдачи производственных ресурсов. Для этого руководители должны быть оснащены инструментарием, различными методиками по оценке эффективности разных ресурсов и, что наиболее важно, персонала предприятий. Стратегия управления персоналом обеспечивает постоянное усовершенствование методов работы с кадрами при использовании достижений российской и зарубежной науки и лучшего производственного опыта.

Для любого руководителя предприятия важным аспектом является мотивация персонала. Современное общество характеризуется тем, что развитие человеческих потребностей определяется свободой выбора: индивид самостоятельно осуществляет выбор товара, работы, способ своей жизнедеятельности, тем самым реализует свои способности, личностные ориентации и идеалы, цели. Мотивация, являясь основной функцией управления, оказывает серьезное влияние на систему управления персоналом, так как «единственный способ заставить человека сделать что-либо – это сделать так, чтобы он сам этого захотел» [3].

Мотивация позволяет компенсировать недочеты других функций управления – планирования, организации и контроля, так как имеет место зависимость степени мотивированности и результативности предприятия в целом.

Мотивация персонала становится одним из важнейших факторов, который может влиять на решение целого ряда проблем, стоящих перед руководством. Современные мотивационные стратегии в теории и практике управления персоналом рассмотрены в работах таких ученых как Н.А. Лычева [3], О.К. Минеева [4], И.А. Докужина [2], А.В. Полянина [6]. Система стимулирования персонала компании включает в себя совокупность морально - психологических, организационных и экономических стимулов.

Формирование и нахождение новых инструментов мотивации труда на сегодняшний момент в нашей стране приобретает особую актуальность, из-за сформировавшейся социальной, экономической и политической ситуацией [5]. На западе уже давно

заметили, что мотивация является тем самым основным элементом, который помогает существенно увеличить ответственность работников, уровень удовлетворенности от выполняемой работы, качество и результативности труда, а также способствует снижению текучести кадров и потери времени.

Сегодня, когда наша страна находится под влиянием санкций со стороны Запада, негативное действие которых сказывается на деятельности предприятий, особенно важно задуматься о развитии инновационной экономики. Это предполагает разработку эффективных стратегий развития организаций, которые базируются на инновации и мотивации персонала. Для того, чтобы повысить уровень своей конкурентоспособности, предприятия сами должны выбирать и разработать наиболее результативные пути развития, то есть формировать свои эффективные стратегии, которые будут способствовать повышению уровня конкурентоспособности и усилению позиции на рынке. Это будет возможно при мобилизации усилий всего персонала предприятия и формирование действенной системы мотивации, способствующей реализации самых смелых идей.

Анализируя проблемы мотивации различают два основных вида вознаграждения: внутреннее и внешнее [1]. Внутреннее вознаграждение включает в себя параметры качества труда: саму работу, степень ее значимости, достижение результатов и пр. Внешнее вознаграждение зависит от процесса распределения ресурсов в организации.

Говоря о стратегии мотивации, мы, прежде всего, подразумеваем внешнее вознаграждение, при этом принимая во внимание взаимозависимость между основными ее элементами: оплата труда работников, система льгот и компенсаций, наличие перспектив карьерного роста.

Для работников оплата труда – основной элемент дохода. Для работодателя заработная плата – это элемент затрат. Естественно, каждый сотрудник заинтересован в повышении своего материального уровня, и уровня оплаты труда. Основная цель работодателя – снижение затрат производства, а, следовательно, и снижение издержек на выплату заработной платы [2].

Всякая организация старается разработать систему оплаты труда, используя принцип четырех «Н»: выплачивать нужно сотрудникам нужную зарплату за нужные результаты деятельности и в нужное время. Использование этого принципа может дать организации возможность тратить значительно меньше средств на оплату труда, при этом получая хорошую отдачу.

Рассмотрев некоторые аспекты формирования зарплат сотрудников в зависимости от результатов их деятельности. Наибольший интерес вызывают следующие направления:

- премирование, связанное с результатом деятельности организации на базе управления по целям;

- премирование, связанное с результатами деятельности на базе системы сбалансированных показателей;

- депремирование в зависимости от индивидуальных и коллективных показателей деятельности, а также поведения работников.

В последнее время организации испытывают трудности в процессе выявления и количественного описания такой зависимости. Размер премий за индивидуальный результат труда составляет от 7 до 10% всей зарплаты, в то время как лучшие сотрудники вполне справедливо надеются на значительно большее вознаграждение по сравнению с другими работниками. Из-за того, что средний темп роста премий за индивидуальные результаты работы составляет 3-5% в год практически невозможно в значительной степени повысить оплату труда лучших сотрудников в сравнении с остальными.

Для усиления действий премий за индивидуальные достижения, многие фирмы стараются переходить на принцип оплаты труда по результатам и вводят в действие программы материального стимулирования, которые зависят от определенных целей деятельности. Такие программы премирования способствуют повышению результативности работы предприятия, а также увеличивают мотивацию персонала.

Для того, чтобы создать эффективную модель оплаты труда, а также и программу премирования, нужно определить её цель: какие результаты хочет достичь фирма и какие действия сотрудников она будет стимулировать? Таким образом, содержание и порядок введения модели оплаты труда должны отвечать этим целям. Это представляет собой многоэтапный процесс, включающий три важных момента.

1. Анализ и определение целей и задач.
2. Разработка перечня необходимых мероприятий.
3. Реализация мероприятий, мониторинг результатов, изучение мнения персонала о проведённых преобразованиях.

Рассмотрим следующую составляющую стратегии мотивации персонала - льготы и компенсации. Они поддаются количественной оценке, так же как и заработная плата являются фактором привлечения и удержания необходимых сотрудников. Однако, менеджеры, которые полагаются в вопросе мотивации только на льготы и компенсации или зарплату и компенсации, существенно уменьшают возможности организации состава персонала. В последнее время компенсационные пакеты существенно изменились. Сегодня работники значительно

ценят краткосрочные перспективы. Поэтому на многих предприятиях распространены гибкие пакеты льгот и компенсации, который позволяют сотрудникам сделать выбор наиболее подходящего для них варианта. Это усиливает их стимулирующий эффект.

Сегодня на многих предприятиях применяется дифференцированная оплата труда (система оплаты труда по результатам), где кроме постоянной части заработной платы, которая зависит от конкретной должности, имеет место переменная часть, которая зависит от выполнения поставленных перед каждым работником целей/задач и разработанных для него показателей эффективности деятельности (КРП).

Другим подходом к системе оплаты труда является депремирование.

Такая практика успешно применяется на отечественных предприятиях и некоторых случаях позволяет повысить результативность их деятельности. Тем не менее, эта система обладает определенными негативными моментами. Положительные факторы данной системы: она понятна и прозрачна; способствует повышению ответственности руководителей/сотрудников; способствует улучшению трудовой дисциплины; повышается градус коллективной ответственности; дает возможность руководителю контролировать и анализировать ситуацию.

Негативными факторами данной системы являются:

- не способствует повышению лояльности, удовлетворенности сотрудников, снижению уровня конфликтности в организации;

- не учитывает потребности работников, мотивационные факторы руководителя (сотрудников), не исключает демотивационные факторы;

- руководитель ориентируется на показатели, оказывающие значительное влияние на уровень заработной платы;

- представляет собой систему отрицательного стимулирования, приводящую к возникновению у руководителей дополнительного эмоционального напряжения.

Следовательно, система депремирования эффективна там, где она связана с целями компании и может быть задействована лишь на краткосрочный период, так как у сотрудников может сложиться отрицательное отношение к работе и, таким образом, напряжённый психологический климат в коллективе.

Таким образом, каждая методика формирования переменной части зарплаты обладает своими плюсами и минусами. Выбор той или иной стратегии зависит от целей руководителей компании и от ее корпоративной культуры.

Библиографический список

1. Ветлужских Е. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика. М.: Альпина Паблишер, 2010. - 257 с.
2. Докуюна И.А. Основные аспекты управления поведением в организации на основе корпоративной культуры / Докуюна И.А. // В сборнике: ЭВОЛЮЦИЯ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ сборник статей Международной научно - практической конференции: в 3 - х частях. Ответственный редактор: Суяюасян Асатур Альбертович. 2016. - С. 75 - 77.
3. Лытнева Н.А. Развитие методического инструментария в управлении оценкой эффективности персонала / Лытнева Н.А., Парушина Н.В. // Вестник ОрелГИЭТ. 2015. № 2 (32). - С. 101 - 106.
4. Мясева О.К., Арутюнян С.А., Белик Е.А., Крюкова Е.В. Организационное поведение: учебник - М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2014. - 236 с.
5. Патракина Т. Н. Сущность и содержание понятия «мотивация» в системе управления [Текст] / Т. Н. Патракина, К. П. Романчук // Молодой ученый. - 2015. - №7. - С. 461-464.
6. Полянин А.В. Основные стандарты в сфере корпоративной социальной ответственности / Полянин А.В. // В сборнике: Интеграция бизнеса в инновационное экономическое пространство: анализ тенденций и перспектив развития Международная научно - практическая конференция. Под редакцией А.В. Полянина. 2013. - С. 5 - 12.

References

1. Vetluzhskih E. Motivatsiya i oplata truda: Instrumenty. Metodiki. Praktika. M.: Al'pina Pablishere, 2010. – 257 с.
2. Dokukina I.A. Osnovnye aspekty upravleniya povedeniem v organizatsii na osnove korporativnoj kul'tury / Dokukina I.A. // V sbornike: EHVOLYUCIYA SOVREMENNOJ NAUKI sbornik statej Mezhdunarodnoj nauchno - prakticheskoj konferencii: v 3 - h chastyah. Otvetstvennyj redaktor: Sukiasyan Asatur Al'bertovich. 2016. - S. 75 - 77.
3. Lytneva N.A. Razvitie metodicheskogo Instrumentariya v upravlenii ocenкой ehffektivnosti personala / Lytneva N.A., Parushina N.V. // Vestnik OrelGIEHT. 2015. № 2 (32). - S. 101 - 106.
4. Mineva.O.K., Arutyunyan S.A., Belik E.A., Kryukova E.V. Organizatsionnoe povedenie: uchebnik - M.: Al'fa-M, INFRA-M, 2014. - 256 s.
5. Patrahina T. N. Sushchnost' i sodержanie ponyatiya «motivatsiya» v sisteme upravleniya [Tekst] / T. N. Patrahina, K. P. Romanchuk // Molodoy uchenyj. - 2015. - №7. - S. 461-464.
6. Polyaniin A.V. Osnovnye standarty v sfere korporativnoj social'noj otvetstvennosti / Polyaniin A.V. // V sbornike: Integratsiya biznesa v innovatsionnoe ehkonomicheskoe prostranstvo: analiz tendencij i perspektiv razvitiya Mezhdunarodnaya nauchno - prakticheskaya konferenciya. Pod redaktsiej A.V. Polyaniina. 2013. - S. 5 - 12.

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ

Морозова Г.В., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

Дерина О.В., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы реформирования налога на доходы физических лиц в контексте решения проблемы социальной справедливости. Авторами проведен сравнительный анализ элементов подоходного налога, характеризующих справедливое налогообложение в России и в зарубежных странах. Предлагается совершенствование механизма налоговых льгот по данному налогу, что, в итоге, будет способствовать усилению социальной направленности и реализации принципа справедливости в налогообложении доходов физических лиц.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, справедливость, неравенство, прожиточный минимум, льготы, вычеты.

Abstract: the article considers the issues of reforming of the tax to incomes of physical persons in the context of solving problems of social justice. The authors conducted a comparative analysis of the elements of the income tax, characterizing fair taxation in Russia and in foreign countries. Proposed improvement of the mechanism of tax exemptions on this tax, which, in turn, will contribute to the strengthening of the social orientation and the implementation of the principle of fairness in the taxation of incomes of individuals.

Keywords: the tax to incomes of physical persons, justice, inequality, living wage, benefits, deductions.

В современных условиях важнейшей задачей любого государства является достижение оптимального соотношения интересов государства и населения. Одним из инструментов решения данной проблемы выступают налоги, в частности налог на доходы физических лиц, который играет первостепенную роль в обеспечении социальной защищенности населения и реализации принципа справедливости в налогообложении.

Впервые принцип справедливости был сформулирован А. Смитом в 1776 г. в его труде «Исследование о природе и причинах богатства народов». Заслуга А. Смита состоит в том, что он предложил понимать под справедливостью в налогообложении соразмерность взимаемого с каждого гражданина налога размеру его дохода (инициатива).

Идею справедливой налогообложения в дальнейшем развили экономисты Ж.Б. Сэй, Дж.С. Милль, В. Петти, А. Вагнер и др. Так, В. Петти, утверждал, что социальное равенство достигается только в случае применения прогрессивного прямого налогообложения.

Российские экономисты начала XX века И.Х. Осеров, М.И. Соболев и другие считали подоходный налог с прогрессивной шкалой ставок и необлагаемый налогом минимум важнейшим инструментом государственного регулирования.

Среди современных ученых данную проблему рассматривают Т. Пикетти, В.Г. Панков, А.В. Брыгалкин, И.А. Майбуров, Ю.Д. Шмелев и др.

В частности, Ю.Д. Шмелев полагает, что достичь справедливости при взимании подоходного налога можно за счет следующих элементов: освобождения от уплаты налога отдельных категорий физических лиц; установления шкалы налогообложения, учитывающей доходы и семейное положение налогоплательщиков; установления зависимости налоговой базы от ряда факторов (семейных, демографических и других) [6].

К сожалению, современная российская налоговая система в части налогообложения доходов физических лиц не способствует в полной мере реализации принципа справедливости. Введение с 1 января 2001 г. единой ставки подоходного налога в размере 13 % установило пропорциональное налогообложение доходов всех категорий налогоплательщиков, в результате чего население с разным уровнем доходов оказалось в неравном положении. «Плоская» ставка НДФЛ не позволяет в полном объеме реализовать регулирующий потенциал налога и создать социально-ориентированную модель налогообложения, отвечающую

принципу справедливости, провозглашенному и в трудах классиков экономической мысли, и в Налоговом кодексе РФ. Ст. 3 НК РФ гласит: «при установлении налогов учитывается фактическая способность налогоплательщика к уплате налога». В результате, действующая в России система налогообложения доходов физических лиц способствует усилению социального неравенства и порождению несправедливости, так как при применении пропорциональной шкалы налогообложения не учитывается разница в получаемых налогоплательщиками доходах и, соответственно, их фактическая способность уплачивать налог.

Такой элемент налога на доходы физических лиц как налоговые вычеты также противоречит принципу справедливости налогообложения, так как размеры налоговых вычетов не позволяют удовлетворить первостепенные потребности налогоплательщиков, а также не предполагают индексацию с учетом инфляции. Несопоставимость величины налоговых вычетов по НДФЛ и существующего размера стоимости потребительской корзины и прожиточного минимума порождает социальную несправедливость. Кроме того, в российской налоговой системе отсутствует необлагаемый налогом на доходы физических лиц минимум.

Отметим, что показателем социальной справедливости подоходного налогообложения выступает децильный коэффициент – индекс Дюпона (отношение доходов 10% самых богатых граждан к 10% самых бедных).

В последние годы значительное социальное расхождение наблюдается во многих странах мира. В 2015 году совокупное состояние 85 богатейших людей планеты, которое составляет в денежном исчислении около \$1,7 триллиона, сравнялось с совокупным состоянием беднейшей половины мирового населения (3,5 млрд человек), одному проценту населения принадлежат активы в размере \$110 трлн, что составляет 46% мирового богатства.

Коэффициент Дюпона, характеризующий дифференциацию денежных доходов населения и показывающий степень неравенства общества, вырос практически во всех странах. В странах с высоким уровнем экономического развития, таких как Япония, Германия, Испания, Франция, Великобритания, Португалия и др., коэффициент Дюпона в среднем составляет примерно 0,35. Более высокое значение данного показателя отмечается в таких странах как Россия, Венесуэла, Бразилия, Гватемала, Сальвадор, Боливия, Никарagua и др. Наглядно индекс Дюпона в России в его динамике представлен на рисунке 1.

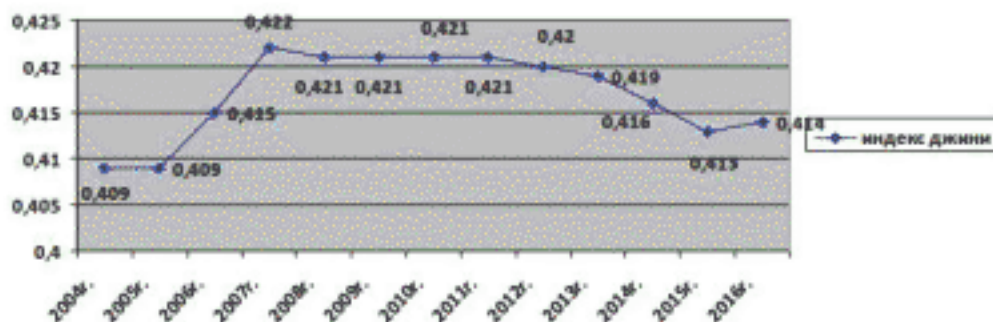


Рисунок 1 – Показатели уровня дифференциации доходов населения в России [3]

Пик индекса Джини в России на уровне 0,422 был в предкризисном 2007 году. В последующие годы он неуклонно снижался, достигнув значения 0,414 в 2016 г. Очевидно, в этом одна из причин того, что в последние годы топерантность малоинициативных повышается. Кроме того, играет определённую роль привыкание к ситуации, также характерное для российского менталитета.

Однако необходимо отметить, что, несмотря на снижение индекса Джини, наблюдается рост числа людей, живущих за чертой бедности. Если по итогам 2008 года число лиц с уровнем доходов ниже прожиточного минимума составляло 13,4% от общей численности населения (или 19 млн. человек), то в настоящее время показатель составляет уже 15,7% (за чертой бедности живут 22,7 млн. человек). Наблюдаем явный растущий разрыв между богатыми и бедными.

Наиболее высокий процент населения с доходами ниже прожиточного минимума в 2016г. отмечен в Республике Тыва – 42,3%, Республике Алтай – 26,8%, Республике Ингушетия – 31,7, Республике Калмыкия – 31,2%, Республике Марий-Эл – 23,2%, Иркутской области – 20,9 %, Республике Крым – 20%, Республике Саха-Якутия – 19,4%, Курганской области – 19,2%, Псковской области – 19%, Чувашской Республике – 18,8%, Республике Мордовия – 18,7% [3].

Равномерное распределение доходов, обеспечиваемое прогрессивной шкалой подоходного налогообложения физических лиц, является одним из важнейших условий экономического развития страны. В соответствии с исследованиями Всемирного банка, значительное неравенство доходов препятствует экономическому росту и способствует еще большему расхождению общества и росту бедности.

В странах, перешедших на пропорциональное налогообложение, выгоды получают, в первую очередь, лица с высокими доходами. При применении прогрессивной шкалы налогообложения им пришлось бы платить налог по максимальной ставке. Налогоплательщики с низкими и средними доходами, напротив, проигрывают от введения единой ставки подоходного налога, сопровождаемого модификацией механизма исчисления налоговой базы и, как правило, сокращением налоговых вычетов из налогооблагаемой базы, от чего страдают главным образом низкодоходные группы населения [1].

Реализация принципа справедливости наглядно наблюдается в экономически развитых странах, важнейшим элементом налоговых систем которых выступает прогрессивная шкала налогообложения доходов физических лиц. Максимальная ставка подоходного налога в экономически развитых странах составляет: во Франции – 40 %, в Бельгии – 30 %, в Португалии – 42 %, в Великобритании – 40 %, в Финляндии – 32

%. Полностью освобождены от налога на доходы физических лиц налогоплательщики с низким уровнем доходов. Так, нулевая ставка подоходного налога с физических лиц применяется при следующих уровнях доходов: в Люксембурге – до 9750 евро, в Финляндии – до 12200 евро, в Швейцарии – до 16100 франков, в Австрии – до 10000 евро, в Ирландии – до 3210 евро, в Швеции – до 306000 шведских крон, в Германии – до 7665 евро [1]. В России же семьи с меньшими доходами уплачивают налог в размере 13 %.

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время в России самый низкий подоходный налог для обеспеченных слоев населения и самый высокий – для малообеспеченных граждан, что еще раз доказывает несправедливость налогообложения доходов физических лиц [4].

Для налогообложения доходов физических лиц характерно применение многочисленных налоговых скидок, уменьшающих налоговую базу. Идея о несправедливости той части дохода, которая идет на удовлетворение необходимых потребностей его владельца, нашла свое отражение в законодательствах всех стран, применяющих подоходное налогообложение.

В развитых странах налоговые вычеты и налоговые льготы дифференцированы в зависимости от уровня доходов и ряда других социальных характеристик налогоплательщиков. Стандартные вычеты, применяемые в отношении доходов физических лиц, в большинстве европейских стран в определенной степени способствуют реализации принципа справедливости налогообложения. Налоговый вычет на плательщика налога в разных странах колеблется: в Греции – 12000 евро в год, в Бельгии – 6040 евро, в Великобритании – 5225 евро, в Испании – 5050 евро, в Нидерландах – 2043 евро.

В налоговой практике экономически развитых стран широко применяются налоговые вычеты на детей, что, наряду с детскими пособиями, является существенной поддержкой семье с детьми. Наибольшее различие по подоходному налогу у бездетных семей и лиц, имеющих на иждивении двоих детей, при средней заработной плате составляет: в Германии – 11 %, в Нидерландах – 10 %, в Испании – 7 %.

В российской налоговой системе в настоящее время применяются следующие виды вычетов: стандартные, социальные, ипотечные, профессиональные и инвестиционные вычеты. Основное их назначение – вывести из-под налогообложения доходы, предназначенные для удовлетворения минимально необходимых жизненных потребностей плательщика и членов его семьи. Однако если рассматривать стандартные вычеты, то можно отметить, что они компенсируют лишь незначительную часть средств, необходимых для поддержания жизнедеятельности налогоплательщика, а

также расходов на содержание детей. Стандартный вычет на детей в связи с незначительным его размером не оказывает практически никакого влияния на материальное положение семей с низкими доходами, не решает задачи их социальной защиты. В действующей механизме налоговой льготы на детей не заложена цель стимулирования рождаемости и развития семьи. Не улучшает стандартный вычет и положение инвалидов, инвалидов, ветеранов войны, отдельных категорий низкодоходных слоев населения. Таким образом, стандартные налоговые вычеты обладают низким социальным эффектом, что обусловлено отсутствием связи между ними и прожиточным минимумом.

Социальные и инвестиционные налоговые вычеты предполагают наличие определенных расходов, осуществление которых связано с наличием временно свободных денежных средств, поэтому данные вычеты могут применять только налогоплательщики со средним и высоким уровнем дохода. Иные социальные налоговые вычеты хотя и предполагают осуществление расходов и, следовательно, начислены на лиц с более высоким доходом, однако имеют строгие стоимостные и временные ограничения, исключющие их получение на протяжении всей жизни, что само по себе ограничивает доступ к ним лицам с более высоким доходом. Наиболее регрессивный характер имеют инвестиционные вычеты, так как они направлены исключительно на льготирование доходов наиболее обеспеченных налогоплательщиков, имеющих возможность инвестирования через индивидуальные инвестиционные счета [2].

Таким образом, действующая система налоговых вычетов по НДФЛ в меньшей степени ориентирована на малообеспеченных налогоплательщиков, что не способствует реализации принципа справедливости в налогообложении.

Формирование справедливого социально-ориентированного налогообложения доходов физических лиц в России возможно двумя путями: 1) введение прогрессивной шкалы НДФЛ; 2) совершенствование системы налоговых вычетов и введение необлагаемого минимума по действующему налогу на доходы физических лиц.

Библиографический список

1. Ашмарина У. В. Налогообложение доходов физических лиц в России: перспективы реформирования и оценка фискальных эффектов / диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.10/ Ашмарина Ульяна Вячеславовна. М., 2016. 4165 с.
2. Еременко Е. А. К вопросу о совершенствовании системы налоговых вычетов по НДФЛ в контексте реализации справедливости в налогообложении // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2017. № 2. С.104-109.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики URL: <http://www.gks.ru>.
4. Паршина Е. Н. Реализация принципа справедливости при налогообложении физических лиц в России // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2015. № 1 (56)
5. Семенова Н. Н., Морозова Г. В. Реформирование НДФЛ: взгляд на решение проблемы дифференциации доходов населения // Федеральный научно-практический журнал «Налоги». №5. Москва, 2017. С.29-34.
6. Шмелев Ю. Д. Концепция реформирования налоговой системы Российской Федерации, основанная на реализации принципа справедливости и социальной функции налогов: дис. ... д-ра. экон. наук: 08.00.10/ Шмелев Юрий Дмитриевич. М., 2008. 459 с.

References

1. Ashmarina U. V. Nalogooblozhenie dohodov fizicheskikh lic v Rossii: perspektivy reformirovaniya i ocenka fiskal'nykh ehffektov / dissertatsiya na soiskanie uchenoj stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk: 08.00.10/ Ashmarina Ulyana Vyacheslavovna. M., 2016. 4165 s.
2. Eremenko E. A. K voprosu o sovershenstvovanii sistemy nalogovykh vychetov po NDFL v kontekste realizatsii spravedlivosti v nalogooblozhenii // ETAP: ehkonomicheskaya teoriya, analiz, praktika. 2017. № 2. S.104-109.
3. Official'nyj sayt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki URL: <http://www.gks.ru>.
4. Parshina E. N. Realizatsiya principa spravedlivosti pri nalogooblozhenii fizicheskikh lic v Rossii // Nauka i obrazovanie: hozyajstvo i ehkonomika; predprinimatel'stvo; pravo i upravlenie. 2015. № 1 (56)
5. Semenova N. N., Morozova G. V. Reformirovanie NDFL: vzglyad na reshenie problemy differentsiatsii dohodov naseleniya // Federal'nyj nauchno-prakticheskij zhurnal «Nalogi». №5. Moskva, 2017. S.29-34.
6. Shmelev YU. D. Konceptiya reformirovaniya nalogovoj sistemy Rossijskoj Federacii, osnovannaya na realizatsii principa spravedlivosti i social'noj funkcii nalogov: dis. ... d-ra. ehkon. nauk: 08.00.10/ Shmelev Yuriy Dmitrievich. M., 2008. 459 s.

Добиться справедливости за счет введения дифференцированных ставок в зависимости от размера доходов достаточно сложно, так как возникнут трудности с администрированием этих ставок, и высокие доходы уйдут в «тень».

На наш взгляд, наиболее оптимальным является второй вариант, в рамках которого предполагается следующее:

1. Усиление прогрессивности налогообложения доходов физических лиц за счет увеличения стандартных вычетов до величины прожиточного минимума. Необлагаемый минимум как поддерживающий инструмент налоговой политики ориентирован на то, что не должен облагаться налогом такой размер объекта налогообложения или налоговой базы, который минимально необходим для жизнедеятельности физических лиц. Причем, необлагаемый минимум может предоставляться в следующих формах: 1) в виде вычета из подлежащего обложению налогом дохода; 2) в виде обложения налогом доходов налогоплательщика начиная с определенной суммы. По доходам ниже этой суммы (необлагаемому минимуму) должна применяться нулевая ставка.

2. Ежегодная индексация размера налоговых вычетов с учетом установленных прогнозных темпов инфляции. В частности, целесообразно определение размеров стандартных вычетов на детей на основании «потребительской корзины» ребенка, включающей необходимые расходы на его содержание.

3. Перенос социально-защитного механизма, реализуемого посредством социальных вычетов, учитывая незначительный охват ими налогоплательщиков, из налоговой сферы в сферу прямого субсидирования лиц, нуждающихся в социальной поддержке.

4. Предоставление социальных налоговых вычетов в размере 13% от фактически произведенных расходов налогоплательщиком в налоговом периоде на медикаменты, лечение, образование, пенсионное обеспечение себя, супруга (супруги), детей [3].

Таким образом, внесение в российское законодательство предложенных изменений будет способствовать усилению социальной направленности и реализации принципа справедливости в налогообложении.

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН И РЕАЛИЗАЦИИ ЕЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Мугалова З.Н., старший преподаватель, Дагестанский государственный университет

Аннотация: В работе уточнено содержание основных стратегических целей и задач социально-экономического развития Республики Дагестан. Обозначены основные пути, позволяющие раскрыть инвестиционный потенциал республики и на этой основе эффективно обеспечить устойчивый экономический рост и инновационное развитие региона.

Ключевые слова: Республика Дагестан, стратегические цели, устойчивый экономический рост, инновационное развитие.

Abstract: In the work clarified the contents of the key strategic goals and objectives of socio-economic development of the Republic of Dagestan. Outlines the key ways to unleash the investment potential of the Republic and on this basis an effective way to ensure sustainable economic growth and innovative development of the region.

Keywords: Republic of Dagestan, the strategic goals, sustainable economic growth, innovative development.

Республика Дагестан (РД) в настоящее время является дотационным регионом страны. Однако она обладает достаточно высоким, либо не участвующим, либо только частично участвующим в экономическом обороте экономическим потенциалом, который при создании благоприятных условий и раскрепощении позволяет обеспечить ее дальнейшее эффективное социально-экономическое развитие. Для этого в РД необходимо [1]:

- обеспечить высокий уровень инвестиционной привлекательности и найти надежные источники финансирования путем раскрытия имеющегося инвестиционного потенциала;
- создать условия для свободного предпринимательства и высокого уровня конкуренции, а также развития механизмов саморегулирования предпринимательской деятельности;
- снизить уровень коррупции и административные барьеры в экономике;
- осуществлять развитие государственно-частного партнерства, поддержку инициатив бизнеса по участию в развитии социальной сферы и человеческого капитала.

Для раскрытия инвестиционного потенциала РД и обеспечения высокой инвестиционной привлекательности, прежде всего, следует [2]:

- осуществлять развитие регионально-го инвестиционного законодательства;
- принять действенные меры поддержки инвестиций со стороны местных властей путем предоставления льгот и гарантий;
- обеспечить инвестиционную прозрачность региона;

- создать новый имидж, в том числе посредством определения эффективных направлений социально-экономического развития и связанных с ними инвестиционных проектов;

- активизировать деятельность, связанную с привлечением внутренних, внешних и иностранных инвестиций.

Следует отметить, что в настоящее время характерным для нашей страны является то, что при малой ее инвестиционной привлекательности в целом для иностранных инвесторов, имеются регионы, в которых эта привлекательность и инвестиционная активность сопоставимы с развитыми странами Европы. Отсюда, важную роль в повышении инвестиционной привлекательности отдельного региона играет:

- развитие в нем инвестиционной инфраструктуры, например, развитие бизнес-центров, бизнес-инкубаторов, индустриальных и инновационных парков, совершенствование банковской системы, системы связи и т.д.;

- наличие сбалансированной системы стратегических целей социально-экономического развития, вытекающих из содержания, имеющегося в регионе инвестиционного потенциала;

- открытость и экономическая обоснованность эффективности реализуемых в регионе инвестиционных проектов, проведенная на основе стандартов, заложенных в современные общепринятые в мире методики;

- принятие в регионе система критериев отбора наиболее эффективных инвестиционных проектов из заданного множества альтернатив сформированного с учетом приоритетных, стратегических задач его развития;

- вовлечение банковской системы и инвесторов к участию в процессе разработки инвестиционных программ развития и планов их реализации;

- составление так называемого инвестиционного паспорта региона, содержащего информацию, необходимую для принятия решений потенциальными инвесторами.

Все это требует построения эффективной модели социально-экономического развития РД, обеспечивающей [3]:

- реализацию эффективных механизмов защиты прав и свобод граждан;
- эффективное функционирование механизмов вертикальной и горизонтальной социальной мобильности;

- формирование и применение процедур и правил, гарантирующих учет интересов каждой социальной группы многонационального населения республики в процессе принятия решений на всех уровнях государственной и муниципальной власти;

- рост ответственности руководителей региона на различных уровнях иерархии государственного и муниципального управления за результаты и последствия принятых и реализованных решений;

- равноправный диалог и устойчивые связи между общественностью, бизнесом и государством по ключевым вопросам социально-экономического развития региона;

- высокое доверие граждан к государственным и общественным институтам;
- консолидацию общества по основным вопросам развития РД.

Необходимо также отметить, что для эффективного решения перечисленных выше задач, в первую очередь, следует уточнить содержание приведенных в Законе социально-экономического развития Республики Дагестан до 2025 [4] основных стратегических целей развития региона и обозначить эффективные пути их достижения.

Стратегическая цель 1. Опираясь на имеющийся нераскрытый инвестиционный потенциал, повысить инвестиционную привлекательность ре-

гиона и обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие республики, т.е. устойчивый экономический рост и высокий уровень конкурентоспособности на базе инструментов кластерной экономики путем создания региональных индустриально-инновационных комплексов в перспективных отраслях ее экономики.

Для достижения данной стратегической цели и раскрытия инвестиционного потенциала РД необходимо эффективным образом обосновать и реализовать следующие инвестиционные проекты развития: торгово-транспортно-логистический комплекс; туристический комплекс; агропромышленный комплекс; строительный комплекс; топливно-энергетический комплекс и промышленный комплекс.

Другими словами, эффективное социально-экономическое развитие РД на основе эффективного раскрытия и использования высокого инвестиционного потенциала требует проведения сбалансированной политики, направленной на поддержку перспективных отраслей экономики региона, определяющих основные направления экономического роста. Отмеченные выше инвестиционные проекты, обеспечивающие эффективный социально-экономический рост региона, способны эффективным образом развиваться на основе создания соответствующих им отраслевых кластеров в рамках единого регионального кластера "Каспийский хаб".

Например, эффективное развитие торгово-транспортного логистического комплекса, прежде всего, необходимо для развития инфраструктуры туристического кластера, для формирования которого РД обладает достаточно высоким инвестиционным потенциалом в силу своего географического положения и природных возможностей [4]. Это обусловлено тем, что для развития туристической отрасли в регионе требуется повышение комфортности и качества перевозок туристов, как по территории самой РД, так и для ввоза туристов в республику. В этой связи, целесообразно более подробно остановиться на запланированных в регионе стратегических мероприятиях, связанных с развитием данного комплекса, расширяющего возможности качественного обслуживания туристов и населения региона.

Эффективное развитие торгово-транспортного логистического комплекса может быть обеспечено путем достижения следующих стратегических подцелей:

- модернизация системы морского транспорта путем развития морского порта в г. Махачкала и создания грузового, пассажирского и рыболовного флота. Например, с точки зрения развития туристического кластера, это позволит повысить качество перевозки туристов из стран ближнего и дальнего зарубежья водным путем;

- развитие системы авиационного транспорта и связанное с ним создание международного аэропорта, а также современной эффективно работающей авиакомпании, обслуживающей аэропорт. Необходимо также создание системы малой авиации для перевозки пассажиров по местным авиалиниям. Решение данных задач обеспечивает повышение пропускной способности махачкалинского аэропорта и улучшение качества перевозки пассажиров воздушным транспортом, как внутри региона и страны, так и из зарубежных стран;

- развитие систем железнодорожного и автомобильного транспорта. Данные мероприятия должны быть направлены на увеличение потока перевозимых пассажиров, как внутри региона, так и для их комфортного въезда в республику из других регионов и зарубежных стран наземными видами транспорта;

- развитие инвестиционной привлекательности региона (создание условий для привлечения мак-

симально возможного объема инвестиций в республику и роста эффективности финансового обслуживания экономики РД). Это, в свою очередь, позволит обеспечить эффективное развитие инфраструктуры различных отраслей экономики РД;

- совершенствование торговой системы в регионе (развитие оптовой торговли, стимулирование новых форматов розничной торговли), что позволяет повысить качество обслуживания туристов и населения республики.

Следует отметить, что уже сегодня РД обладает достаточно мощной железнодорожной инфраструктурой, обеспечивающей возможность организации регулярных перевозок пассажиров и грузов, что позволяет достигнуть существенной экономии стоимости перевозок и времени. Таким образом, можно эффективно использовать «фактор стоимости» и «фактор времени» в конкурентной борьбе за транзит железнодорожным транспортом, как грузов, так и пассажиров. Сбалансированность стоимости за услуги морского и автомобильного транспорта, портового сервиса, логистических и торговых операций в рамках кластера "Каспийский хаб" позволит стабилизировать и снизить сквозную транзитную ставку на перевозку, т.е. эффективную реализацию "фактора цены".

Республика Дагестан, являясь субъектом Российской Федерации, может использовать преимущества Таможенного союза, что обеспечивает оперативное прохождение грузов по территории республики, унификацию и сбалансированность тарифной и таможенной политики с третьими странами и на этой основе позволяет одновременно реализовать два важных фактора конкурентоспособности - "фактор цены" и "фактор времени".

Таким образом, в результате эффективного решения торговых, транспортных и логистических задач экономика РД может быть представлена достаточно конкурентоспособным торгово-транспортно-логистическим кластером "Каспийский хаб". Развитие данного хаба позволяет раскрыть одно из важнейших стратегически устойчивых конкурентных преимуществ региона в конкурентной борьбе за транзит, аккумулирование и перераспределение международных грузопотоков и перевозки пассажиров по маршрутам "Север - Юг" и "Восток - Запад". Это, в свою очередь, способствует развитию в РД туристического кластера, как одного из основных стратегических направлений ее экономического роста.

Стратегическая цель 2. Социально-инновационное развитие, ориентированное на формирование комплекса условий для благополучной и безопасной жизни, работы, творчества, отдыха и спорта жителей региона и отдыхающих.

Реализация данной стратегической цели, связанной с развитием инвестиционного потенциала РД, обеспечивается путем достижения следующих основных стратегических подцелей: развитие социально-инновационного комплекса и развитие туристско-рекреационного кластера.

Социально-инновационное развитие РД может быть эффективно реализовано в рамках комплекса "Дружба народов". Данный комплекс представляет собой систему условий для благополучной жизни, дающих возможность самореализации людей различных национальностей на территории РД. Комплекс "Дружба народов" должен охватывать всю территорию РД, которая должна позиционироваться как комфортное место проживания, работы и творчества, отдыха и спорта. Развитие этого комплекса будет также стимулировать дальнейшее развитие человеческого капитала и "экономики знаний и технологий", необходимых для построения постиндустриального общества в республике.

Эффективная социальная среда может быть сформирована на основе следующих основных стратегических направлений ее развития:

- создание условий для качественной жизнедеятельности человека путем развития демографии, здравоохранения, физической культуры и спорта, рынка труда, жилищных условий, экологической и личной безопасности, а также обеспечения качества социально-бытовых услуг;
- создание условий для развития личности (образование, культура, социальная защита, молодежная политика);
- развитие инновационно - инвестиционной системы и деятельности;
- развитие информационно-коммуникационной системы на основе создания региональной вычислительной сети и Интернет.

Следует отметить, что развитие туристического кластера, основанное на традиционном гостеприимстве дагестанских народов, является одним из ключевых элементов комплекса "Дружба народов". Состояние рынка туристических услуг в этом случае можно рассматривать как индикатор развития социальной инфраструктуры РД. Учитывая, что спрос на туристические услуги определяется не только их качеством, но и уровнем развития здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства, транспортной инфраструктуры, развитие туристического кластера в регионе может стать фактором, обеспечивающим выход различных сфер жизни общества на более высокий уровень.

Стратегическая цель 3. Эффективное пространственное развитие региона: сбалансированное развитие с учетом основных точек экономического роста[4]; вхождение в межрегиональное и международное социально-экономическое пространство.

Реализация данной основной стратегической цели и раскрытие инвестиционного потенциала РД предусматривает достижение следующих основных стратегических подцелей: формирование системы сбалансированного пространственного социально-экономического развития региона; развитие зон экономического роста и интеграцию в межрегиональное и международное социально-экономическое пространство.

Для достижения данных подцелей необходимо структурировать проводимую в регионе политику социально-экономического развития и обеспечить на этой основе эффективное организационное управление его пространственным развитием. Необходимо также сформировать и нормативно закрепить схему пространственного развития РД, создав территориальные и экономические зоны опережающего роста, определив границы на территории региона кластеров, в которых локализуются значимые социально-экономические объекты федерального, республиканского и местного значения.

С учетом экономико-географических условий в настоящее время в РД выделены следующие уровни пространственного деления[4]: 6 крупных территориальных зон; 12 экономических зон и 51 административная единица (10 городских округов и 41 административный муниципальный район). Основные территориальные зоны выделены с учетом следующих основных природно-климатических и рельефных характеристик:

"Махачкала" – столица РД, представляющая собой административно-деловую, культурный и торгово-транспортный логистический центр республики;

"Южный Дагестан" – центр развития агропромышленного комплекса с упором на растениеводство, производство вин, коньяка и других видов пищевой продукции;

"Северный Дагестан" – центр развития агропромышленного комплекса, с упором на скотоводство, производство коньяка, переработку продукции растительного происхождения и наличие потенциаль-

ных возможностей развития энергетического комплекса;

"Центральный Дагестан" – центр развития промышленного комплекса, заготовительных и производственных предприятий, делового туризма, а также размещения субъектов торгово-транспортного логистического комплекса;

"Прибрежный Дагестан" – центр развития морского, пляжного, лечебно-оздоровительного и других видов туризма, виноградарства, виноделия, переработки сельскохозяйственного сырья, научно-образовательный комплекс и размещения субъектов торгово-транспортного логистического комплекса;

"Предгорный и горный Дагестан" – центр развития исторического, спортивного, делового, экстремального и других видов туризма, альпинизма, эффективного агропромышленного комплекса в сфере мясомолочного животноводства, пчеловодства, растениеводства, промышленности и строительной индустрии, художественных промыслов, переработки сельскохозяйственного сырья и выпуска экологически чистой продукции.

Стратегическая цель 4. Институциональное развитие региона: создание конкурентной институциональной среды, способствующей его сбалансированному устойчивому экономическому росту.

Достижение данной стратегической цели развития и раскрытия инвестиционного потенциала РД предусматривает реализацию следующих основных подцелей: эффективного развития региональной институциональной структуры государственного управления; формирования предпринимательской деловой и общественной институциональной среды и построения эффективной системы государственно-частных институтов развития.

Следует отметить, что развитие региона, как правило, является многоэтапным и существенным образом зависит, как от проводимой в нем экономической политики и тенденций протекающих в его экономике процессов, так и от ряда внешних факторов[6]. Например, проведение модернизации экономики РД, начиная с 2011 г. по 2030 гг. запланировано в четыре этапа, отличающихся друг от друга по условиям, факторам, рискам социально-экономического развития и приоритетным направлениям экономической политики проводимой в регионе[4].

Первый этап (2011-2012 гг.) успешно пройден. Он базировался на реализации и развитии тех устойчивых конкурентных преимуществ, которыми обладает экономический потенциал РД в традиционных для нее сферах с целью повышения эффективности ресурсной экономики и формирования предпосылок перехода к устойчивой индустриальной модели развития. На данном этапе были заложены основы институционального развития, приняты меры по легализации теневой экономики и повышению уровня безопасности.

Второй этап (2013-2015 гг.) был сведен к формированию устойчивой индустриальной модели развития и созданию предпосылок эффективного постиндустриального развития. В этот период были созданы институциональные условия и технологические заделы, обеспечивающие на следующем этапе системный переход экономики в режим инвестиционно - инновационного развития.

Третий этап (2016 – 2025 гг.) предусматривает рывок в повышении конкурентоспособности экономики региона в результате его перехода на новую постиндустриальную модель развития, улучшения качества человеческого потенциала и социальной среды, а также структурной диверсификации экономики.

Четвертый этап (2025-2030 гг. и далее) ориентирован на закрепление и дальнейшее повышение эффективности постиндустриальной модели разви-

тия и достижение республикой позиций субъекта-лидера среди регионов Северного Кавказа на базе превращения инноваций в основной фактор экономического роста и сбалансированности социально-экономической структуры общества. Накопленный потенциал знаний и капитала, соответствующий передовым экономикам, должен будет обеспечить тенденции устойчивого социально-экономического развития РД с опорой на инновационную экономику и мощный сектор сферы услуг как на основные движущие силы ее экономического роста.

Исходя из прогноза динамики макроэкономических показателей, оценки перспектив развития обо-

значенных выше инвестиционных проектов в РД, определены основные индикаторы социально-экономического развития на период реализации принятой стратегии (см. Таблицу) (4). В приведенной таблице обозначены минимальные и максимальные значения индикаторов, определяющих соответственно инерционный и оптимистический сценарии развития РД до 2025 г.

Для успешной реализации принятой стратегии развития сегодня в РД необходимо сформировать цифровую региональную организационную систему стратегического управления, что, в свою очередь, предполагает решение следующих основных задач:

Таблица - Основные индикаторы социально-экономического развития Республики Дагестан (в ценах 2008 года)

| Показатель | 2008 г. | 2012 г. | 2015 г. | 2020 г. | 2025 г. |
|--|--------------|----------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| Добавленная стоимость (ВРП), млрд. руб. | 211,3 | 258,3 - 275,9 | 337,8 - 411,8 | 519,8 - 751,5 | 692,4 - 1059,9 |
| Торгово-транспортный логистический комплекс | 60,6 | 77,5-87,2 | 101,3-136,4 | 175,0-286,8 | 239,8-413,3 |
| Промышленный комплекс | 3,8 | 6,6-7,1 | 16,8-26,8 | 46,4-89,7 | 54,7-108,3 |
| Агропромышленный комплекс | 34,5 | 42,2-44,9 | 54,3-64,6 | 68,6-93,1 | 84,8-125,1 |
| Топливо-энергетический комплекс | 7,8 | 7,8 | 9,3-9,5 | 11,9-13,2 | 14,6-18,3 |
| Строительный комплекс | 51,5 | 62,8-64,8 | 81,9-89,4 | 108,1-124,8 | 132,3-158,3 |
| Социально-инновационный комплекс | 38,9 | 47,2-48,9 | 56,1-63,9 | 82,1-107,6 | 122,1-174,0 |
| Туристско-рекреационный комплекс | 14,0 | 14,2-15,0 | 17,9-21,4 | 27,8-37,3 | 44,2-62,6 |
| Среднегодовая численность занятых в экономических комплексах региона, тыс. чел. | 938,3 | 949,3 - 987,7 | 1046,4 - 1065,7 | 1112,8 - 1173,5 | 1116,3 - 1266,4 |
| Торгово-транспортный логистический комплекс | 195,9 | 197,7 - 204,8 | 200,8 - 223,4 | 201,1 - 230,2 | 201,5 - 276,6 |
| Промышленный комплекс | 41,4 | 45,9-49,5 | 69,1-94,4 | 113,1 - 121,1 | 116,8 - 117,2 |
| Агропромышленный комплекс | 270,9 | 271,4-287,1 | 274,2-295,7 | 273,8-300,3 | 272,5 - 300,9 |
| Топливо-энергетический комплекс | 10,0 | 10,0 | 10,3-11,2 | 9,6-10,9 | 9,2-10,1 |
| Строительный комплекс | 98,8 | 98,5-104,2 | 121,5 - 132,2 | 119,1 - 133,3 | 134,9 - 149,3 |
| Социально-инновационный комплекс | 269,5 | 274,7 - 279,4 | 288,3 - 294,6 | 303,2 - 308,9 | 307,2 - 322,8 |
| Туристско-рекреационный комплекс | 51,8 | 51,1-52,6 | 56,2-57,8 | 72,3-74,5 | 73,8-90,5 |
| Средняя заработная плата, тыс.руб. | 7,6 | 9,3 | 11,6-15,1 | 17,0-25,3 | 21,9-34,8 |
| Торгово-транспортный логистический комплекс | 7,7 | 8,6 | 10,4-13,4 | 17,3-26,4 | 21,8-29,0 |
| Промышленный комплекс | 6,0 | 8,0 | 7,7-16,5 | 15,9-28,4 | 17,8-35,3 |
| Агропромышленный комплекс | 2,6 | 4,1 | 5,9-6,6 | 8,1-10,6 | 10,7-16,4 |
| Топливо-энергетический комплекс | 12,7 | 13,4 | 14,8-16,1 | 21,8-22,7 | 26,9-34,6 |
| Строительный комплекс | 7,2 | 10,4 | 14,6-17,4 | 19,0-24,6 | 28,8-31,6 |
| Социально-инновационный комплекс | 8,2 | 9,7 | 11,7-13,0 | 17,1-22,0 | 26,1-35,2 |
| Туристско-рекреационный комплекс | 6,3 | 7,2 | 9,7-11,7 | 13,3-18,4 | 23,0-27,8 |
| Налоговые отчисления в бюджеты всех уровней, млрд. руб. | 16,3 | 17,7 - 19,3 | 32,2 - 41,3 | 56,6 - 84,9 | 81,5 - 129,1 |
| Торгово-транспортный логистический комплекс | 2,2 | 2,9-3,4 | 6,0-8,5 | 13,7-23,1 | 22,1-39,7 |
| Промышленный комплекс | 0,5 | 0,9 | 2,4-3,7 | 7,0-13,1 | 9,6-19,6 |
| Агропромышленный комплекс | 2,2 | 3,6-4,3 | 7,1-10,2 | 9,2-14,6 | 10,9-18,3 |
| Топливо-энергетический комплекс | 2,4 | 2,4 | 2,8 | 3,5-3,8 | 4,1-5,1 |
| Строительный комплекс | 1,5 | 2,0-2,2 | 6,1-7,2 | 9,3-11,1 | 12,9-15,7 |
| Социально-инновационный комплекс | 4,4 | 5,1-5,2 | 6,0-6,7 | 8,7-10,8 | 12,6-17,3 |
| Туристско-рекреационный комплекс | 0,1 | 0,3-0,4 | 1,1-1,3 | 3,3-4,4 | 7,4-10,5 |
| Прочие налоговые доходы | 3,0 | 0,4-0,5 | 0,8-1,0 | 1,3-2,0 | 1,9-3,0 |
| Инвестиции в основной капитал, млрд. руб. | 86,9 | 70,7-127,2 | 59,2-108,4 | 61,3-97,9 | 52,1-83,8 |
| Основные индикаторы | | | | | |
| Население, млн.чел. | 2,7 | 2,8 | 2,9 | 3,0 | 3,0 |
| Общая численность занятых в экономике млн.чел. | 1,1 | 1,1 | 1,2 | 1,2 | 1,3-1,4 |
| Уровень безработицы | 13,4% | 10,8-12,0% | 8,7-11,2% | 7,1-11,1% | 7,0-10,1% |
| Темп роста ВРП (среднегодовой), % | 12,7% | 5,2-6,9% | 9,4-14,3% | 9,0-12,8% | 5,9-7,1% |
| ВРП на душу населения, тыс.руб. | 77,9 | 92,5-98,8 | 118,0-143,8 | 175,7-254,0 | 230,2 - 352,4 |
| Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, % | 10,1% | 8,8-9,6% | 7,6-9,2% | 6,6-8,7% | 5,8-8,3% |
| Доходы консолидированного бюджета РД на душу населения, тыс.руб. | 19,4 | 19,7 | 23,2-25,8 | 29,0-36,7 | 35,2-47,8 |

- формирование эффективной системы ежегодного мониторинга и актуализации стратегии;
- разработка плана и проведение ежеквартального мониторинга объемов инвестиционных вложений в развитие РД;
- создание системы стратегического планирования на региональном и муниципальном уровнях;
- сбалансирование программы институциональных преобразований с долгосрочными и среднесрочными прогнозами развития экономики, науки и технологий;
- формирование стратегии развития и программы ее реализации для ключевых секторов экономики.

Следует также отметить, что обеспечение нормативно-правового регулирования каждого этапа реализации принятой стратегии социально-экономического развития РД должно предусматривать ее корректировку в соответствии с изменениями экономической среды региона. В рамках совершенствования нормативно-правового обеспечения процесса реализации принятой стратегии необходимо разработать пакеты документов по следующим основным направлениям:

- стратегия развития ключевых кластеров на территории РД;
- схема территориального планирования и распределения инвестиций;
- стратегия развития территориальных зон РД;
- портфель приоритетных инвестиционных проектов республиканского, отраслевого и территориального уровня.

Учитывая, что стратегия социально-экономического развития РД предусматривает создание системы регионального и муниципального мониторинга макроэкономических показателей, в целях контроля над процессом ее реализации, а также постоянной поддержки актуальности и адекватности стратегического плана состояния экономической среды, в первую очередь, целесообразно структурировать и решить следующие основные подзадачи:

- регулярного сбора и анализа информации, характеризующей протекающие в регионе социально-экономические процессы;
- оценки эффективности достижения стратегических целей по основным стратегическим направлениям развития, а также выявления отклонений от запланированных значений данных показателей;
- стимулирования ответственных за эффективную реализацию принятой стратегии социально-экономического развития региона в целом, а также отдельных ее программ и проектов;
- оценки уровня социально-экономического развития муниципальных образований РД, а также формирования и реализации программ выравнивания их социально-экономического состояния;
- оценки эффективности всех ветвей органов власти РД, участвующих в реализации принятой стратегии социально-экономического развития и проведении связанных с ней реформ.

Для эффективного решения указанных выше подзадач организации мониторинга экономического состояния РД следует провести:

- оценку целевых значений всех показателей и индикаторов социально-экономического развития РД;
- регулярный сбор и обработку информации, отражающей текущее состояние всех инвестиционных проектов и программ;
- анализ уровня достижения целевых показателей по истечению сроков отчетности, установленных программами социально-экономического развития региона;

- анализ основных проблем и наблюдаемых тенденций социально-экономического развития РД;
- сравнительный анализ состояния и тенденции социально-экономического развития РД со средними показателями передовых российских регионов;
- совершенствование системы индикаторов, отражающих социально-экономическое состояние и темпы социально-экономического развития РД.

Кроме того, инструментальные средства мониторинга процессов социально-экономического развития РД требуют совершенствования системы региональной статистики путем создания единой информационной базы показателей социально-экономического состояния и развития всех муниципальных образований республики, а также формирования цифровой системы управления процессом реализации принятой стратегии. Такая необходимость обусловлена тем, что система регионального и муниципального мониторинга социально-экономических показателей даст возможность руководству РД оперативно получать достоверную информацию, отражающую процесс выполнения плана мероприятий по реализации принятой стратегии развития и позволяющую оценить эффективность данных мероприятий. Цифровая же система управления, организованная на основе региональной вычислительной сети, обеспечит оперативное поступление этой информации в органы управления различными отраслями экономики региона.

Необходимо также отметить, что к основным критериальным показателям для оценки эффективности деятельности органов государственной власти РД, связанной с реализацией принятой стратегии социально-экономического развития следует отнести:

- достижение промежуточных целевых значений показателей на различных этапах реализации мероприятий, прописанных в рамках принятой стратегии развития региона. Для этого требуется методика проведения оценки, и сравнения полученных результатов в реальном времени, что невозможно реализовать без эффективной системы цифрового управления регионом;
- улучшение динамики основных показателей социально-экономического развития РД за текущий и предыдущий годы. С этой целью необходимо сформировать тренды социально-экономического развития региона, характеризующие запланированные результаты в каждом отчетном периоде процесса реализации принятой стратегии;
- оценку эффективности использования финансовых и других материальных ресурсов, привлекаемых для реализации стратегии.

В общем же случае эффективное социально-экономическое развитие региона на инновационной основе может обеспечить[5]:

- значительный рост налогооблагаемой базы;
- развитие малого и среднего бизнеса в таких отраслях как общественное питание и гостиничный бизнес, а также развитие фермерских и крупных хозяйств в агропромышленном комплексе региона;
- значительное увеличение числа высокооплачиваемых рабочих мест в республике за счет роста числа занятых в различных отраслях экономики региона.

Оценка промежуточных результатов стратегии социально-экономического развития РД должна стать основой для выявления имеющихся узких мест и слабых звеньев, неучтенных факторов, появляющихся возможностей, положительного опыта с целью выработки эффективных предложений по корректировке принятой стратегии в изменяющихся условиях экономической среды.

Основным видом оперативной отчетности по реализации отдельных мероприятий в рамках стратегических направлений развития РД являются отчеты отраслевых органов исполнительной власти региона. Руководители отраслевых и муниципальных органов исполнительной власти РД должны ежеквартально и по окончании года отчитываться главе Республики Дагестан о результатах реализации соответствующих отраслевых и территориальных стратегий(6).

Процедура корректировки принятой стратегии развития, как правило, должна опираться на результаты анализа причин и факторов, действие которых привело к расхождению с запланированными значениями целевых индикаторов, а также на согласование и утверждение скорректированных содержательных частей и лимитов с региональными органами исполнительной власти.

В общем же случае, адаптация принятой стратегии роста к изменяющимся условиям экономической

среды должна предусматривать корректировку очередной среднесрочной программы социально-экономического развития РД. Другими словами, ее необходимо проводить на каждом этапе реализации принятой стратегии социально-экономического развития региона. Как правило, такая корректировка сводится к оптимальному перераспределению ресурсного обеспечения процессов реализации приоритетных инвестиционных проектов, программ и направлений деятельности с учетом изменившихся условий экономической среды согласно критерию минимизации суммарных сроков их эффективной реализации.

В заключение следует отметить, что предложенные в работе механизмы организации и управления могут обеспечить эффективную реализацию принятой в РД стратегии социально-экономического развития, повысить инвестиционную привлекательность республики и уровень жизни населения региона.

Библиографический список

1. Мугалова З.Н. Стратегические направления развития инвестиционного потенциала Республики Дагестан // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. №9 (ч.5). - С.79-81.
2. Тимусов Ф.С. Инвестиционный потенциал региона: Теория. Проблемы. Практика. - М.: Экономика, 1999. - 272 с.
3. Багомедов М.А., Эльдаров Э.М. Социальная сфера Дагестана в условиях рыночных преобразований // Вопросы структуризации экономики: сб. науч. труд. - Махачкала: ДНЦ РАН, 1999. Выпуск 5. - С. 3-12.
4. Закон об утверждении социально-экономического развития Республики Дагестан до 2025 года, от 15 июля 2011 года, №38.
5. Шидов А.Х. Региональные аспекты инновационно-инвестиционного развития: теория и практика анализа инвестиций. - СПб.: СПб ГУЭФ, 2000. -158 с.
6. Алиев А.Н. Стратегия и реальности регионального развития. - М.: ЮНИТИ-ДАНА 2001. - 400 с.

References

1. Mugalova Z.N. Strategicheskie napravleniya razvitiya investitsionnogo potentsiala Respubliki Dagestan // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. 2017. №9 (ch.5). - S.79-81.
2. Timusov F.S. Investitsionnyj potentsial regiona: Teoriya. Problemy. Praktika. - M.: EHkonomika, 1999. - 272 s.
3. Bagomedov M.A., El'darov E.H.M. Social'naya sfera Dagestana v usloviyah rynochnykh preobrazovanij // Voprosy strukturizatsii ehkonomiki: sb. nauch. trud. - Mahachkala: DNC RAN, 1999. Vypusk 5. - S. 3-12.
4. Zakon ob utverzhenii social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Respubliki Dagestan do 2025 goda, ot 15 iyulya 2011 goda, №38.
5. SHidov A.H. Regional'nye aspekty innovatsionno-investitsionnogo razvitiya: teoriya i praktika analiza investitsij. - SPb.: SPb GUEHF, 2000. -158 s.
6. Alev A.N. Strategiya i real'nosti regional'nogo razvitiya. - M.: YUNITI-DANA 2001. - 400 s.

ПРОБЛЕМА КАЧЕСТВА ПОРТФЕЛЯ МИКРОЗАЙМОВ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Первой И.Н., Самарский государственный экономический университет
Коновалова М.Е., д.э.н., Самарский государственный экономический университет
Кузьмина О.Ю., к.э.н., доцент, Самарский государственный экономический университет

Аннотация: Статья посвящена изучению проблемы просроченной задолженности по микрозаймам, представленным микрофинансовыми организациями. Особое внимание уделено роли Центрального банка Российской Федерации в повышении качества портфеля микрозаймов и защите интересов заемщиков.

Ключевые слова: микрофинансовые организации, микрозаймы, просроченная задолженность, качество портфеля микрозаймов, Банк России, стандарты деятельности.

Abstract: the Article studies the problem of arrears on microloans, loans from microfinance institutions. Special attention is paid to the role of the Central Bank of the Russian Federation in improving the quality of the microloan portfolio and protect the interests of borrowers.

Keywords: microfinance institutions, microloans, arrears, the quality of the microloan portfolio, the Bank of Russia, standards activities.

На современном этапе микрофинансирование является относительно новой формой кредитования хозяйствующих субъектов рынка, позволяющей поддержать как малый бизнес, так и содействующий решению социальных проблем, уменьшению дифференциации граждан по доходам, поскольку деятельность микрофинансовых организаций дает возможность зародиться новому делу, повысить самостоятельность в принятии экономических решений. Выполнение столь значимой социально-экономической функции может осуществляться только в условиях прозрачности деятельности данных финансовых институтов, отсутствия у них проблем с качеством портфеля микрозаймов.

За прошедший 2016 год количество действующих микрофинансовых организаций резко сократилось и к концу года составило 2 386 участников, уменьшившись в целом почти на треть (более чем на 1,7 тысяч). Причиной этому главным образом стали принятые Центральным банком Российской Федерации, как метарегулятором, меры по очистке государственного реестра микрофинансовых организаций от участников рынка, не соблюдающих законодательство Российской Федерации, а также от нежизнеспособных игроков.

В 2017 году процесс очищения рынка от недобросовестных участников продолжился, но в более умеренных масштабах: в 1 квартале 2017 года количество состоящих в государственном реестре микрофинансовых организаций уменьшилось на 126 (или 4,9%), за первую половину года – в общей сложности на 332 организации [6]. При этом приход новых игроков на рынок происходил заметно в меньшем количестве.

Ряд участников рынка и экспертов прогнозируют, что «...в конце 2017 года МФО начнут закрываться из-за нерентабельности. Таким образом, их количество будет сокращаться еще стремительнее: к декабрю их численность составит две тысячи компаний, а к концу 2018-го – полторы тысячи...» [10].

Тем не менее, сокращение количества игроков не отразилось на количественных показателях микрофинансового рынка. Напротив, рынок микрозаймов демонстрирует уверенный рост.

Как следует из опубликованного на официальном сайте Банком России «Обзора ключевых показателей микрофинансовых институтов» на конец 1 квартала 2017 года сумма задолженности по основному долгу по предоставленным микрозаймам превысила 96 млрд. рублей (на конец 1 квартала 2016 года – 89 млрд. рублей), темпы прироста портфеля микрофинансовых организаций ускорились: 9,4% за 1 квартал 2017 года против 3,1% за предыдущий квартал.

Объем суммарных выданных микрозаймов составил 36,6 млрд. рублей (+3,2% по сравнению с предыдущим кварталом), число действующих заемщиков достигло почти 5,9 млн. (выросло на 14,0%).

По оценкам рейтингового агентства «Эксперт РА» объем портфеля микрозаймов продолжает увеличиваться, и по состоянию на 01.07.2017 он составил уже 103 млрд. рублей [11].

Краткосрочные прогнозы также оптимистичны. Согласно данным исследования микрофинансовой компании «Домашние деньги» уже в следующем году «объем рынка МФО перейдет отметку в 300 млрд. рублей» [2].

Предпосылками к такому росту портфеля микрозаймов является, с одной стороны, активность крупных компаний и продолжающаяся экспансия микрофинансовых организаций, аффилированных с коммерческими банками (так называемые банковские МФО). Среди них – Лето-банк (Почта банк), «Хоум Кредит», ОТП-банк. Дочка последнего – микрофинансовая компания «ОТП финанс» – уже сейчас является основным игроком в сегменте POS-микрозаймов и находится в числе лидеров в других категориях потребительских займов. По данным рейтингового агентства «Эксперт-РА» на банковские МФО в первом полугодии 2017 года приходилась четверть совокупного портфеля микрозаймов. Для банков микрофинансовый рынок привлекателен во многом потому, что регулятивные требования здесь менее строги, а процентные ставки по займам выше ставок по банковским кредитам.

С другой стороны, рост микрофинансового рынка поддерживает повышающийся спрос со стороны населения на потребительские займы.

Именно займы населению преобладают в портфеле микрофинансовых организаций. По данным Банка России за 1 квартал 2017 года на займы физических лиц приходилось 77% портфеля, займы индивидуальных предпринимателей и юридических лиц составляли 12,3%, и 10,7% общей задолженности соответственно.

За займами в микрофинансовые организации обращаются зачастую граждане, не имеющие официальных доходов или с плохой кредитной историей, которым банки отказали в кредите.

Кроме того, получить микрозайм в последнее время стало еще проще благодаря возможности заключить договор займа дистанционно. По данным исследования компании «Домашние деньги» 30% займов оформляется через телефон, 20% — в офисе, 25% — через интернет и около 15% — в точках продаж [2].

Кроме того, сроки рассмотрения заявки на предоставление заемных средств у микрофинансовых организаций значительно меньше, чем у банков.

В одном из недавних интервью заместителя Председателя Банка России В.В. Чистюкина говорится о желании мегарегулятора сохранить рынок микрозаймов, поскольку он решает вопрос финансовой доступности заемных средств для населения и компаний: «Мы понимаем, что сегодня банки, в целях оптимизации своих расходов, уходят из регионов, где их деятельность не приносит достаточной маржи. В такой ситуации, как регулятор, мы оказываемся перед выбором: лишить население этой территории всех финансовых услуг или предоставлять их через иных участников финансового рынка ... практика показывает, если нет официальной системы, то появляется нелегальная» [4].

Рост спроса на займы происходит на фоне снижения уровня реальных доходов отдельных групп населения. Как отметили заведующая лабораторией исследований пенсионных систем и актуарного прогнозирования социальной сферы РАНХиГС Елена Гришанина, «россияне все большую долю доходов направляют на потребление: по некоторым признакам они начинают отказываться от сберегательной модели поведения, ... живут в том числе за счет займов - резервы для ограничения потребления у определенных слоев населения исчерпались» [1].

Взаимосвязь между ростом объема займов и уровнем бедности в регионах подтверждают и в Банке России. Мегарегулятор обеспокоен, что рост объема потребительских займов приводит к закреплению граждан с непостоянными низкими доходами. Вместо того чтобы решать насущные проблемы, например, оплатить лечение или обучение, купить товары первой необходимости, заемщики, напротив, могут попасть в длительную долговую кабалу.

Проблемы усугубляются еще и тем, что зачастую заемщик имеет задолженность не по одному, а нескольким действующим кредитным договорам или договорам займа (в среднем - более 1,6 действующего кредитного договора). Согласно данным, опубликованным Банком России в «Обзоре финансовой стабильности» за 4 квартал 2016 года - 1 квартал 2017 года, количество таких заемщиков очень велико, варьируется от 34,3 до 39,2% [7].

Таким образом, рост портфеля микрозаймов еще не гарантирует микрофинансовым организациям успешное ведение бизнеса. Все дело в качестве этого портфеля, а точнее - в удельном весе просроченной задолженности. Как сообщило Национальное бюро кредитных историй (НБКИ) - организация, занимающаяся сбором, обработкой и хранением информации о заемщиках (кредитных историях), не имеют возможности вносить платежи по кредитам 3 млн. человек, т.е. примерно 8% всех заемщиков [2].

По информации, приведенной в исследовании рейтингового агентства «Эксперт РА», просроченная задолженность по предоставленным микрофинансовыми организациями займам по итогам первого полугодия 2017 года составляет 30% и может увеличиться к концу года до 38-40% общего объема портфеля.

Банк России, в свою очередь, оценивал просроченную задолженность свыше 90 дней в размере 7%, однако здесь не учитывается просроченная задолженность с меньшей продолжительностью, к тому же микрофинансовые организации имели возможность уменьшать этот показатель, перуступив «плохие» долги с дисконтом по договору цессии.

Рост объема просроченной задолженности по предоставленным микрофинансовыми организациями потребительским займам во многом обусловлен высокой стоимостью обслуживания долга. По потре-

бительским займам без обеспечения на сумму до 30 тыс. руб. на срок до 30 дней эффективная ставка (полная стоимость потребительского займа) может достигать почти 800% годовых. Например, Банк России установил, что предельное значение полной стоимости потребительского займа по данной категории в 4 квартале 2017 года не должно превышать 795,036%, а это более 2% в день. Такая высокая процентная ставка распространяется только на договоры, заключенные на срок до 30 дней, однако в случае непогашения займа микрофинансовая организация вправе продолжать начислять проценты на законных основаниях. В результате при отсутствии платежей по погашению задолженность по микрозайму многократно увеличивается. Примером может служить случай с жеманницей Коми, которая заключила с микрофинансовой организацией договор микрозайма на сумму 15 тыс. рублей и не погасила долг вовремя. В итоге «сумма долга по договору потребительского займа составила 197 850 рублей. Из них 15 тыс. рублей сумма основного долга, проценты за пользование чужими денежными средствами - 182 850 рублей. Суд нашел обоснованным требование о взыскании задолженности по договору потребительского займа в указанном размере» [9].

Можно заключить, что микрофинансовым организациям даже выгоден рост просроченной задолженности, потому что в случае взыскания долга может быть получена очень высокая маржа.

Непомерно высокие проценты по так называемым займам «до зарплаты» серьезно подпортить имидж микрофинансовых организаций. В последнее время мы слышали много критических отзывов о займодавцах такого рода, звучат даже призывы запретить деятельность микрофинансовых организаций. Самое же, наверное, известное критическое высказывание принадлежит Президенту России В.В. Путину, заявившему, что «известная бабушка из Достоевского - она очень скромный человек по сравнению с нашими сегодняшними ростовщиками» [5].

Справедливости ради следует отметить, что столь высокие процентные ставки по займам формируются объективно под воздействием ряда факторов. Банк России в своем обзоре финансовой стабильности приводит такие цифры: 30% полной стоимости потребительского займа составляют издержки по поиску и сопровождению клиентов, а 60% приходится на финансирование потерь по невозвращенным займам.

Тем не менее, снижение ставок по микрозаймам объективно назрело. Пока этот процесс происходит очень медленно. Рассчитываемое на ежеквартальной основе Банком России среднерыночное значение полной стоимости потребительского займа в самой популярной категории («займы до зарплаты») за год снизилось с 613,2 (2 квартал 2016 года) до 596,7% годовых (2 квартал 2017 года). Среднерыночное значение является ориентиром для кредиторов, согласно требованиям Федерального закона от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)», организации при выдаче займов могут его превысить не более чем на одну треть. Этот механизм помогает сдерживать «аппетиты» займодавцев, однако все же не гарантирует легкой жизни заемщику.

С целью защиты интересов заемщиков законодатели приняли поправки в Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», ограничив сумму начисляемых процентов по договору займа, заключенному на срок до одного года, трехкратным размером основного долга. В случае же возникновения просрочки исполнения обязательства заемщика - физического лица по возврату суммы

займа и (или) уплате причитающихся процентов проценты могут начисляться на непогашенную часть займа до достижения двукратной суммы непогашенной части займа. Таким образом, благодаря этим законодательным нормам исключается возможность длительного начисления процентов в случае непогашения займа, как это было в примере с заемщицей из Коми. Если бы поправки в закон действовали на момент заключения договора, максимально возможная сумма к погашению составила бы 60 тысяч рублей: 15 тысяч рублей основного долга и 45 тысяч рублей – процентные платежи, что, впрочем, тоже не мало.

Со своей стороны, Банк России с целью улучшения качества портфеля микрозаймов принял важные изменения в порядок формирования микрофинансовыми организациями резервов на возможные потери по займам. Согласно Указанию Банка России от 13.06.2017 № 4406-У, вступившему в силу в августе 2017 года, уже с первого дня образования просроченной задолженности по потребительским займам микрофинансовые организации обязаны формировать резервы в размере 50% от суммы задолженности, ранее норма составляла 1,5%. Повышение требований по созданию резервов, по мнению мегарегулятора, должно стимулировать микрофинансовые организации к повышению качества своего портфеля микрозаймов, в том числе, через более тщательное изучение платежеспособности потенциальных заемщиков.

Участники рынка прогнозируют, что рост резервирования создаст «...дополнительные расходы, которые уменьшают прибыль МФО или ведут к убыткам. При этом займы "до зарплаты" к этим изменениям наиболее чувствительны, так как во всей линейке займов МФО они наиболее рискованные» [3].

Ожидается, что ужесточение регуляторных требований продолжится. О планах законодательно снизить размер начисляемых по микрозаймам процентов с нынешних 300 до 150% заявил глава комитета Госдумы по финансовому рынку Анатолий Аксаков» [9]. Помимо этого, есть планы внести поправки в закон "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях", распространяя «ограничение максимальной суммы долга - не более трехкратного размера первоначальной суммы займа - на договоры, заключенные до 29 марта 2016 года» [4]. Соответствующий законопроект внесен в Государственную Думу. Многие участники рынка поддерживают эту идею, отмечая, что накопившиеся старые долги, как правило, нереальны к взысканию, но списать их невозможно, что негативно отражается на качестве портфеля.

Впрочем, только одним «закручиванием гаек» проблему роста просроченной задолженности и защиты прав заемщиков не решить. Микрофинансовые организации обязательно найдут способ обойти установленные ограничения, что мы сейчас уже наблюдаем. Например, пользуясь тем, что требования закона по ограничению долговой нагрузки распространяются только на процентные платежи, микрофинансовые организации устанавливают несоизмеримо высокие штрафы за просрочку исполнения обязательств. А ограничения по полной стоимости

потребительского займа обходятся благодаря неоднократной пролонгации договора краткосрочного микрозайма.

Не отрицая важности и необходимости готовящихся законодательных мер, нельзя не отметить, что проблему просроченной задолженности нельзя решить без участия самих микрофинансовых организаций. Согласно требованиям российского законодательства микрофинансовые организации должны состоять в саморегулируемой организации. Сейчас таких организаций зарегистрировано три: «Единство», «МиР» и «Микрофинансовый Альянс». Саморегулируемая организация посредством внедрения стандартов, обязательных для всех ее членов, может устанавливать «правила игры». Процесс утверждения стандартов более гибкий и быстрый, чем принятие законодательных актов, при этом учитываются интересы членов саморегулируемой организации и требования регулятора.

Положительным примером такого саморегулирования является недавнее принятие Базового стандарта защиты прав и интересов физических и юридических лиц-получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций в сфере финансового рынка, объединяющих микрофинансовые организации. Этот документ установил максимально возможное количество пролонгаций договоров потребительского микрозайма, увеличивающих срок возврата денежных средств, с одним заемщиком. Число пролонгаций будет поэтапно снижаться с нынешних 7 до 5 с 1 января 2019 года. Таким образом, сделан следующий шаг к искоренению условий попадания заемщика в долговую кабалу.

Кроме того, Банк России в «Основных направлениях развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 годов» в числе мер по снижению социального и экономического риска для заемщиков микрофинансовых организаций назвал также повышение финансовой грамотности потенциальных заемщиков [8]. С этим трудно не согласиться, ведь граждане при заключении договора займа зачастую не в состоянии просчитать все возможные риски и реально оценить свои возможности.

Тесная взаимосвязь между качеством портфеля и долговой нагрузкой на заемщика начинает напоминать замкнутый круг: чтобы компенсировать потери по невозвращенным долгам, микрофинансовые организации закладывают эти потери в процентные ставки и штрафные санкции. Заемщики, люди в основной массе малообеспеченные, столкнувшись с необходимостью выплатить помимо основного долга огромные проценты, не погашают свою задолженность по займам, что ухудшает качество портфеля микрофинансовых организаций.

Проблема просроченной задолженности очень остро стоит на повестке дня и решение ее невозможно без усилий самих микрофинансовых организаций. И если в ближайшее время микрофинансовые организации не смогут эту проблему решить, может неизбежно встать вопрос о прекращении микрофинансовой деятельности в сегменте потребительского кредитования, а освободившееся место на рынке успешно займут кредитные организации или ломбарды.

Библиографический список

1. Жительница Коми задолжала 200 тысяч за кредит в 15 тысяч рублей / ИА Regnum 24.05.2017/ URL: <https://regnum.ru/news/society/2277517.html>
2. Занять до получения: Россияне продолжают залезать в долги/ Газета.py 05.08.2017 / URL: <https://www.gazeta.ru/business/2017/08/04/10818793.html>
3. Защита обратной силы - Микрофинансистов ограничат по старым долгам / Коммерсант. 26.09.2017
4. Интервью заместителя председателя Банка России В. Чистюкина. МФО подталкивают к бизнесу/ Infopro54. 15.06.2017/ URL: <http://infopro54.ru/news/9369/>

5. Микрофинансистам может не хватить "до зарплаты" - "Эксперт РА" предсказывает значительное снижение рентабельности МФО / Газета РБК. 29.09.2017.
6. Обзор ключевых показателей микрофинансовых институтов: информационно-аналитические материалы, 2017 / - Москва, Банк России. / URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_mfo_17Q2.pdf
7. Обзор финансовой стабильности, IV квартал 2016г. / - Москва, Банк России. / URL: http://www.cbr.ru/publ/Stability/OFS_17-01.pdf
8. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 годов / - Москва, Банк России. / URL: http://www.cbr.ru/StaticHtml/File/11106/onrfr_2016-18.pdf
9. Процентным ставкам микрозаймов будет положен предел / Взгляд.ру 09.06.2017 / URL: <https://vz.ru/economy/2017/6/9/873848.html>
10. Рынок микрокредитования сократится до двух тысяч компаний / Известия 12.07.08.2017 / URL: <https://iz.ru/627037/inna-grigoreva/tcb-sbavil-oboroty-po-zachistke-mfo>
11. Рынок микрофинансирования по итогам 1 полугодия 2017 года: рост перед штилем / Эксперт РА. - Москва, 2017. / URL: <https://raexpert.ru/docbank/918/3c3/0aa/1653d979ba941731d5d66d2.pdf>.

References

1. Zhitelnica Komi zadolzhala 200 tysyach za kredit v 15 tysyach rublej / IA Regnum 24.05.2017/ URL: <https://regnum.ru/news/society/2277517.html>
2. Zanyat' do poluchki: Rossiyane prodolzhayut zalezat' v dolg/ Gazeta.ru 05.08.2017 / URL: <https://www.gazeta.ru/business/2017/08/04/10818793.html>
3. Zashchita obratnoj sily - Mikrofinansistov ogranichat po starym dolgam / Kommersant. 26.09.2017
4. Interv'yu zamestitelya predsedatelya Banka Rossii V. Chistyuhina. MFO podtaktivayut k biznesu/ Infopro54. 15.06.2017/ URL: <http://infopro54.ru/news/9369/>
5. Mikrofinansistam mozhet ne hvatit' "do zarplaty" - "EHkspert RA" predskazyvaet znachitel'noe snizhenie rentabel'nosti MFO / Gazeta RБК. 29.09.2017.
6. Обзор ключевых показателей микрофинансовых институтов: информационно-аналитические материалы, 2017 / - Москва, Банк России. / URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_mfo_17Q2.pdf
7. Обзор финансовой стабильности, IV квартал 2016г. / - Москва, Банк России. / URL: http://www.cbr.ru/publ/Stability/OFS_17-01.pdf
8. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 годов / - Москва, Банк России. / URL: http://www.cbr.ru/StaticHtml/File/11106/onrfr_2016-18.pdf
9. Процентным ставкам микрозаймов будет положен предел / Взгляд.ру 09.06.2017 / URL: <https://vz.ru/economy/2017/6/9/873848.html>
10. Рынок микрокредитования сократится до двух тысяч компаний / Известия 12.07.08.2017 / URL: <https://iz.ru/627037/inna-grigoreva/tcb-sbavil-oboroty-po-zachistke-mfo>
11. Рынок микрофинансирования по итогам 1 полугодия 2017 года: рост перед штилем / Эксперт РА. - Москва, 2017. / URL: <https://raexpert.ru/docbank/918/3c3/0aa/1653d979ba941731d5d66d2.pdf>.

КОРМОВЫЕ ДОБАВКИ, КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ВЕДЕНИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА

Прокопьева М.В., к.с.-х.н., Чувашская государственная сельскохозяйственная академия
Нестерова О.П., к.б.н., доцент, Чувашская государственная сельскохозяйственная академия

Аннотация: В целях поиска выявления наиболее эффективного инструмента повышения рентабельности ведения животноводства, были проведены научно-практические опыты по введению кормовых добавок примененных в Чувашской республике. В исследованиях использовались 2 группы клинически здоровых поросят крупной белой породы, находящиеся на стадии доразривания в возрасте 91-140 суток. В результате исследований научно обосновано использование БВМД фирмы «Провими» при сухом типе кормления с учетом местной кормовой базы, изучены рост и развитие молодяка свиней. Научно-практические опыты показали, что использование БВМД фирмы «Провими» при выращивании поросят положительно влияет на эффективность ведения животноводства в целом. **Ключевые слова:** белково-витаминно-минеральные добавки, поросята на доразривании, рост, развитие, рентабельность.

Abstract: In order to find the most effective instrument for increasing the profitability of livestock were conducted scientific experiments on the introduction of feed additive applied in Chuvash Republic. The studies used Group 2 clinically healthy piglets large white breed under green fodder in the age 91-140 days. As a result, research is justified using PVMs firm "Provimi" dry type of feeding local forage, examined the growth and development of young pigs. Scientific experiments have shown that the use of firm «Provimi ANI» in growing pigs has a positive effect on the efficiency of livestock in General. **Keywords:** protein-vitamin-mineral supplements, piglets growers, growth, profitability.

В настоящее время в кормлении животных и птиц используются сотни различных кормовых добавок и препаратов, содержащих в себе белки, аминокислоты, витамины, макро- и микроэлементы и другие биологически активные вещества. [1, 109]. Они используются для сбалансированности рационов, улучшения и повышения поедаемости и профилактики болезни как животных, так и птиц [6, 42].

Введение в рацион витаминно-минеральных препаратов способствует повышению крупноплодности и молочности свиноматок и сохранности поросят к отъему [7, 19-20].

Добавки отличаются специальными свойствами и в зависимости от дозы по-разному влияют на организм [2, 216]. В оптимальных условиях они оказывают стимулирующее действие, а передозировка может вызвать отрицательную реакцию. Более технологичными для достижения высокой продуктивности являются белково-витаминно-минеральные добавки, составленные с учетом современных норм и потребностей во всех элементах питания и с учетом физиологического состояния животных [3, 291]. Их производят по научно-обоснованным рецептам и применяют для приготовления комбикормов на основе зернофуража.

В области повышения рентабельности производства свиноводства одной из важнейших задач является необходимость создания прочной кормовой базы, способной обеспечить организм животных достаточным количеством питательных веществ [4, 78].

По данным литературных источников высоких результатов в отрасли свиноводства достигают хозяйства, применяющие белково-витаминно-минеральные добавки фирмы «Провими» Голландия. Применение премиксов фирмы «Провими» улучшает скороспелость, среднесуточный прирост, оплату корма [8, 127]. Использование ферментных препаратов при кормлении молодяка свиней имеет немаловажное значение в связи с их интенсивным развитием [5, 109].

Комбикорма, в зависимости от видовых и половозрастных групп сельскохозяйственных животных, содержат белково-витаминно-минеральные добавки в пределах 3-30% [9, 113].

При выращивании свиней по технологии фирмы «Провими» предусматривается несколько периодов кормления. После отъема поросят получают зерносмесь с добавкой «Стартера» в количестве 20%, далее в период доразривания используется зерносмесь «Гроуер» 15%, а затем используется корм с добавкой «Финишер» 10%. Такая технология обеспечивает высокий уровень обменных процессов,

поскольку биологически активные вещества, входящие в состав комбикормов, как известно, опосредованно или непосредственно участвуют в системе роста и развития животных.

Научно-исследовательские работы по использованию кормовых добавок были выполнены в условиях Чувашской республики. В результате исследований научно обосновано использование БВМД «Гроуер» фирмы «Провими» при сухом типе кормления с учетом местной кормовой базы и изучены рост, развитие молодяка свиней на стадии интенсивного роста.

Для проведения исследований были сформированы 2 группы клинически здоровых поросят крупной белой породы на стадии доразривания в возрасте 91-140 суток. В каждой группе было по 12 животных.

Живая масса животных сравниваемых групп при постановке на эксперимент имела весьма незначительную разницу: в опытной – 24,18±0,51кг, а в контрольной – 24,23±0,48.

Использование БВМД «Гроуер» в период доразривания поросят отразилось на интенсивности роста. Так, среднесуточный прирост их за наблюдаемый период составил 616,00±20,78 (опытная) против 409,00±23,73г (контрольная группа) с разницей 33,6% (P<0,001). Абсолютный прирост поросят опытной группы (25,01±1,12 кг) соответственно был выше, чем в контрольной (44,71±1,29) на 37,7% (P<0,001).

Структура рациона в опытной группе состояла в %: из ячменя – 45, пшеницы – 40, БВМД «Гроуер» – 15; в контрольной группе БВМД заменено кормовыми дрожжами, с включением поваренной соли и дикальцийфосфата согласно требуемой нормы по возрасту.

Включение в рацион поросят в период доразривания белково-витаминно-минеральной добавки фирмы «Провими» позволило нормализовать обменные процессы в конце наблюдаемого периода, так Са : Р соотношения у поросят было на уровне 2,30 : 2,50. За счет повышения общего кальция, неорганического фосфора и щелочного резерва нормализовалось кислотно-щелочное равновесие. Так под действием белково-витаминно-минеральной добавки уровень общего кальция в сыворотке крови животных был 2,32±0,10ммоль/л против 2,09±0,08в контрольной, неорганического фосфора - 1,30±0,07 против 1,38±0,06ммоль/л в контрольной, щелочной резерв соответственно 44,75±0,89 против 41,17±1,09 об.% CO₂. Следовательно, выращивание поросят с включением в рацион белково-витаминно-минеральной добавки фирмы «Провими» отменило кальций-фосфорный обмен и оказало положительное влияние на кислотно-щелочное равновесие. Сoder

железа, меди в опытной группе поросят на протяжении всего опыта было выше по сравнению с контрольной и находилось в пределах принятых нормативов, тогда как в контрольной группе, находящаяся на хозяйственном рационе, сохранялся выраженный гипокальцемия, гипокупремия.

В результате, проделанных работ, полученные нами данные показывают положительное влияние кормовой добавки «Гроуер» фирмы «Провими» при скормлении поросят на рост, развитие и метаболизм в период их дорощивания. Таким образом, белково-витаминно-минеральные добавки «Гроуер» фирмы «Провими» является универсальным решением одной из проблем по ускоренному развитию животноводства, т.к. ее роль сводится к обеспечению сбалансированности рациона, улучшению поедания основного корма, повышению эффективности использования пищевых

компонентов, и профилактически воздействовать на стресс и предупреждать болезни, связанные с обменом веществ, что в свою очередь ведет к повышению рентабельности данной отрасли в целом.

Уровень рентабельности использования «Гроуер» в период дорощивания поросят в опытной группе составил 33,6, в контрольной – 4,9%. Соответственно эффективность применения в составе рациона поросят в период дорощивания БВМД фирмы «Провими» показывает, что они являются наиболее эффективными по сравнению с хозяйственным рационом.

Благодаря полученным исследованиям мы выявили, что использование в рационе поросят БВМД фирмы «Провими», положительно влияет на экономическую эффективность ведения данной отрасли, таким образом 1 рубль затраченный на ведение животноводства приносит 3 рублей 90 копеек.

Библиографический список

1. Алексеев В.А., Немцева Е.Ю. Повышение продуктивности цыплят-бройлеров при использовании в их рационах цеолитсодержащего препарата «Пермайт» [Текст] / В.А. Алексеев, Е.Ю. Немцева // Вестник Ульяновской ГСХА. – 2017. – № 3 (39). – С. 104 – 109.
2. Андреева Н.А., Немцева Е.Ю. Влияние углеводно-минеральной добавки «Фелуцен» на молочную продуктивность коров [Текст] / Мат. Всероссийской научно-практической конференции с международным участием // Рациональное природопользование и социально-экономическое развитие сельских территорий как основа эффективного функционирования АПК региона. – Чебоксары, Чувашская ГСХА. – 2017. – С. 215 – 218.
3. Немцева Е.Ю., Михайлова Л.Р. Анализ выращивания цыплят-бройлеров на промышленной основе [Текст] / Мат. Всероссийской научно-практической конференции с международным участием // Рациональное природопользование и социально-экономическое развитие сельских территорий как основа эффективного функционирования АПК региона. – Чебоксары, Чувашская ГСХА. – 2017. – С. 290 – 294.
4. Лаврентьев А.Ю. Влияние ферментных препаратов на продуктивность гусей [Текст] / А.Ю. Лаврентьев, В.С. Шерне, В.И. Яковлев // Комбикорма. – 2016. – №7-8. – С. 78-79.
5. Лаврентьев А.Ю. Использование ферментных препаратов при кормлении молодняка свиней [Текст] / А.Ю. Лаврентьев, Смирнов Д.Ю. // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии, 2013, №3, С. 109-113.
6. Лаврентьев А.Ю. Эффективность включения ферментных препаратов в комбикорма для гусей [Текст] / А.Ю. Лаврентьев, В.С. Шерне, В.И. Яковлев // Птица и птицепродукты. – 2016. – №5. – С. 40-42.
7. Иванов, С.А., Прокопьева, М.В. Оценка витаминно-минеральных препаратов при использовании в технологии содержания свиноматок [Текст] / С.А. Иванов, М.В. Прокопьева // Вестник Саратовского государственного университета им. Н.И. Вавилова. – 2011. – № 11. – С. 18-20.
8. Прокопьева, М.В. Использование белково-витаминно-минеральных добавок «Провими», как инструмент повышения конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия свиноводческой отрасли [Текст] / М.В. Прокопьева // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 1-3 (28). С. 126-127.
9. Прокопьева, М.В. Эффективность использования премиксов при выращивании ремонтного молодняка свиней [Текст] / М.В. Прокопьева, Т.Е. Григорьева // Ученые записки Казанской ГАВМ им. Н.Э. Баумана. – Казань, 2008. – Т. 191. – С. 113-119.

References

1. Alekseev V.A., Nemceva E.YU. Povyshenie produktivnosti cyplyat-broylerov pri ispol'zovanii v ih racional'nykh tselitsoderzhashchego preparata «Permailt» [Tekst] / V.A. Alekseev, E.YU. Nemceva // Vestnik Ulyanovskoy GSKHA. – 2017. – № 3 (39). – S. 104 – 109.
2. Andreeva N.A., Nemceva E.YU. Vliyaniye uglevodno-mineral'noy dobavki «Felutsen» na molochnyuyu produktivnost' korov [Tekst] / Mat. Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii s mezhdunarodnym uchastiem // Ratsional'noye prirodopol'zovanie i sotsial'no-ehkonomicheskoye razvitiye sel'skikh territoriy kak osnova ehffektivnogo funktsionirovaniya APK regiona. – Cheboksary, Chuvashskaya GSKHA. – 2017. – S. 215 – 218.
3. Nemceva E.YU., Mihajlova L.R. Analiz vyrashchivaniya cyplyat-broylerov na promyshlennoy osnove [Tekst] / Mat. Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii s mezhdunarodnym uchastiem // Ratsional'noye prirodopol'zovanie i sotsial'no-ehkonomicheskoye razvitiye sel'skikh territoriy kak osnova ehffektivnogo funktsionirovaniya APK regiona. – Cheboksary, Chuvashskaya GSKHA. – 2017. – S. 290 – 294.
4. Lavrent'ev A.YU. Vliyaniye fermentnykh preparatov na produktivnost' gusyat [Tekst] / A.YU. Lavrent'ev, V.S. Sherne, V.I. Yakovlev // Kombikorma. – 2016. – №7-8. – S. 78-79.
5. Lavrent'ev A.YU. Ispol'zovanie fermentnykh preparatov pri kormlenii molodnyaka sviney [Tekst] / A.YU. Lavrent'ev, Smirnov D.YU. // Vestnik Ulyanovskoy gosudarstvennoy sel'skhozhozyajstvennoy akademii, 2013, №3, S. 109-113.
6. Lavrent'ev A.YU. Ehffektivnost' vklucheniya fermentnykh preparatov v kombikorma dlya gusyat [Tekst] / A.YU. Lavrent'ev, V.S. Sherne, V.I. Yakovlev // Ptitsa i ptitseprodukty. – 2016. – №5. – S. 40-42.
7. Ivanov, S.A., Prokop'eva, M.V. Ocenka vitaminno-mineral'nykh preparatov pri ispol'zovanii v tekhnologii soderzhaniya svinomatok [Tekst] / S.A. Ivanov, M.V. Prokop'eva // Vestnik Saratovskogo gosuniversiteta im. N.I. Vavilova. – 2011. – № 11. – S. 18-20.
8. Prokop'eva, M.V. Ispol'zovanie belkovo-vitaminno-mineral'nykh dobavok «Provimi», kak instrument povysheniya konkurentosposobnosti sel'skhozhozyajstvennogo predpriyatiya svinovodcheskoy otstrasli [Tekst] / M.V. Prokop'eva // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. 2017. № 1-3 (28). S. 126-127.
9. Prokop'eva, M.V. Ehffektivnost' ispol'zovaniya premiksov pri vyrashchivanii remontnogo molodnyaka sviney [Tekst] / M.V. Prokop'eva, T.E. Grigor'eva // Uchenye zapiski Kazanskoy GAVM im. N.EH. Baumana. – Kазan', 2008. – T. 191. – S. 113-119.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНАХ ЦФО

Резвякова И.В., к.э.н., доцент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Орловский филиал

Аннотация: Рассматриваются тенденции развития инновационной деятельности РФ и ее субъектов. Выявлены проблемы и перспективные направления инновационного развития ЦФО. Целью исследования явилось изучение динамики состояния инновационной деятельности регионов при помощи важнейших индикаторов ее развития. Представлена блок-схема повышения уровня развития инновационной деятельности в регионе.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационная активность, региональное развитие, регионы ЦФО, инновации.

Abstract: the article Considers the tendencies of development of innovative activity of the Russian Federation and its subjects. Identified problems and promising directions of innovative development of the CFD. The aim of the study was to study the dynamics of innovative activity of the regions with the most important indicators of its development. Shows a block scheme of increasing the level of innovative activity in the region.

Keywords: innovation activity, Innovative activity, regional development, the regions of the CFD, Innovation.

В современных экономических условиях отмечается недостаточное развитие инновационной деятельности региона, которая выражается в низком уровне инновационной активности хозяйствующих субъектов и неэффективной модели инновационного регионального развития. Ключевой проблемой инновационной активности региона является низкая конкурентоспособность отечественной продукции на мировых рынках и недостаточное финансирование фундаментальной и прикладной наук. Анализ инновационной деятельности развитых стран свидетельствует, что в настоящее время в России наблюдается отставание от мировых лидеров в инновационном пространстве.

Государственное управление инновационной деятельностью на территории субъекта Российской Федерации, по мнению автора, определяется ролью инновационной сферы в развитии региона и построено на взаимодействии национальных инновационных приоритетов с приоритетами социально-экономического развития.

В этих условиях актуально изучить основные направления развития инновационной деятельности региона и выявить проблемы, учитывая специфику происходящих процессов в регионе. Неоднородность регионального инновационного развития регионов Российской Федерации отражена в ряде документов Правительства Российской Федерации.

Так, в 2016 году указом Президента России была утверждена Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации. В данной стратегии определены главные цели и задачи инновационной направленности, а также определены основные приоритеты и ожидаемые результаты, обеспечивающие устойчивое, динамичное и сбалансированное развитие Российской Федерации на долгосрочный период. К нормативным документам, принятым ранее, относят Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р., в котором представлены векторы развития национальной экономики и российского общества на предстоящий период. Этим распоряжением была утверждена Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (далее - Концепция 2020), разработанная в целях реализации системного стратегического подхода к государственному управлению в инновационной сфере [3]. На основе положений Концепции 2020 года была разработана Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, целью которой является переход к 2020 году экономики Российской Федерации на инновационный путь развития и определение долгосрочных ориентиров развития субъектов инновационной деятельности. Согласно инновационной стратегии развития стимулирование

инновационной активности приведет к увеличению производительности труда, повышению конкурентоспособности продукции, созданию новых отраслей, наращиванию объемов инвестиций, экономическому росту экономики.

С учетом рассмотренной инновационной стратегии разработана государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика», суть которой заключается в разработке новых механизмов поддержки инновационной деятельности регионов, повышения эффективности деятельности институтов развития в инновационной сфере. Следует отметить, что в инновационной сфере обеспечения национальной безопасности федеральными органами исполнительной власти и органами государственной власти субъектов Российской Федерации определена Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года [4]. Данная стратегия показывает развитие национальной инновационной системы и инвестиций в человеческий капитал в качестве приоритетов и движущей силы стабильного экономического роста на государственном уровне.

В российском технологическом развитии Центральный федеральный округ является базовым макрорегионом страны с преобладанием значительного инновационного потенциала, позволяющим ему занимать более заметное место в России по некоторым направлениям развития. Следует отметить, что в составе ЦФО имеются регионы, которые динамично создают и внедряют технологические, маркетинговые и организационные инновации, так и территории, инертно принимающие участие в инновационной деятельности [1].

Оценку состояния инновационной деятельности в регионах ЦФО проведен при помощи важнейших индикаторов, используя статистические данные Федеральной службы государственной статистики [5], отражающие состояние инноваций, науки и технологий. Основным параметром, определяющим перспективные направления развития инновационной деятельности региона, выступает показатель «совокупный индикатор инновационной активности региона». Этот показатель представляет собой удельный вес организаций, осуществляющих технологические, маркетинговые, организационные и другие виды инноваций, в общем числе организаций.

Официальная статистика по России свидетельствует, что за период 2012-2016 гг. «совокупный индикатор инновационной активности регионов» имел не устойчивую динамику и сократился на 2%. В среднем по регионам ЦФО прослеживается относительно устойчивая динамика этого показателя, характеризующая высокий уровень концентрации интеллектуального потенциала и подавляющего

большинства технологических инноваций. Нестабильное положение в развитии инновационной деятельности наблюдается в регионах с промышленным производством (добыча и переработка энергетических ресурсов) и сферы услуг (табл. 1).

Лидерами по совокупному индикатору инновационной активности в 2016 г. являются Липецкая об-

ласть, г. Москва, Белгородская, Тульская, Рязанская и Воронежская области.

Факторами, обеспечивающими устойчивый рост уровня инновационной активности организаций Липецкой и Тверской областей, является реализация крупных инновационно-инвестиционных проектов, направленных на увеличение производственных мощностей и производства готовой технической продукции.

Таблица 1 - Изменение совокупного индикатора инновационной активности организаций по субъектам ЦФО, (%)

| Наименование субъектов | Динамика изменения показателя | | | | | Темп роста 2016/2012, % |
|------------------------|-------------------------------|------|------|------|------|-------------------------|
| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | |
| Белгородская область | 9,2 | 9,6 | 11,5 | 12,7 | 14,1 | 153,3 |
| Брянская область | 8,9 | 7,8 | 8,2 | 7,7 | 6,8 | 76,4 |
| Владимирская область | 12,8 | 10,7 | 12,6 | 11,2 | 10,4 | 81,3 |
| Воронежская область | 9,0 | 10,0 | 10,3 | 11,0 | 11,6 | 128,9 |
| Ивановская область | 8,5 | 8,4 | 6,3 | 4,4 | 3,2 | 37,6 |
| Калужская область | 10,6 | 10,9 | 9,7 | 10,9 | 8,5 | 80,2 |
| Костромская область | 6,0 | 7,0 | 6,0 | 8,2 | 8,6 | 143,3 |
| Курская область | 13,0 | 10,7 | 9,9 | 7,3 | 6,5 | 50 |
| Липецкая область | 14,1 | 17,5 | 18,6 | 20,0 | 19,2 | 136,2 |
| Московская область | 8,5 | 8,4 | 8,7 | 8,0 | 8,5 | 100 |
| Орловская область | 10,1 | 8,4 | 8,4 | 9,6 | 7,4 | 73,3 |
| Рязанская область | 11,0 | 11,4 | 13,1 | 12,7 | 12,3 | 111,8 |
| Смоленская область | 6,7 | 6,6 | 6,6 | 7,3 | 6,9 | 103,0 |
| Тамбовская область | 8,5 | 8,8 | 9,1 | 9,6 | 10,6 | 124,7 |
| Тверская область | 9,3 | 9,2 | 8,0 | 7,9 | 7,9 | 84,9 |
| Тульская область | 13,1 | 12,9 | 13,4 | 12,9 | 10,9 | 83,2 |
| Ярославская область | 12,3 | 11,0 | 10,3 | 8,7 | 7,1 | 57,7 |
| г. Москва | 18,6 | 18,3 | 18,8 | 19,7 | 16,1 | 86,6 |
| Российская Федерация | 10,3 | 10,1 | 9,9 | 9,3 | 8,4 | 81,6 |
| ЦФО | 10,9 | 10,7 | 10,9 | 10,9 | 10,3 | 94,5 |

экстенсивное развитие организаций по инновационному индикатору характерно для Ивановской области, что подтверждается снижением значения почти в 3 раза. За исследуемый период, в регионах ЦФО произошло увеличение показателя инновационной активности организаций, кроме таких субъектов как Костромская, Брянская, Курская, Орловская и Ярославская области, где число инновационных организаций значительно сократилось. В 2016 году наблюдается незначительное снижение инновационно-активных предприятий региона ЦФО, причи-

нами такого обстоятельства способствовали последствия финансово-экономического кризиса.

Следующий важный показатель «объем инновационных товаров в общем числе отгруженных товаров собственного производства», характеризует критерий успешного инновационного развития региона. Здесь прослеживается тенденция к увеличению данного показателя, так доля инновационных товаров отечественного производства в 2016 г. превышает средний уровень Российской Федерации на 3 % (рис. 1).

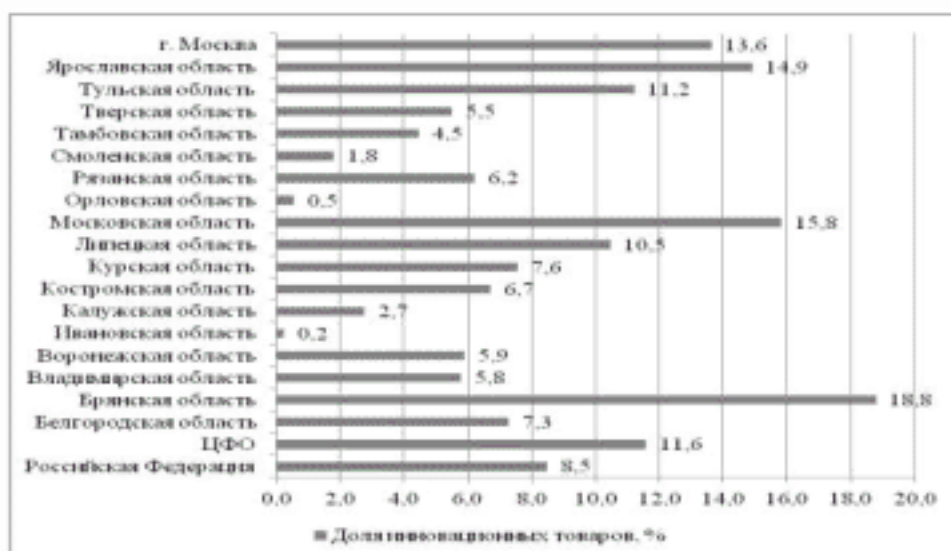


Рисунок 1 – Доля инновационных товаров в общем числе отгруженных товаров собственного производства по субъектам ЦФО в 2016 г.

Оптимистическое настроение вызывает тенденция к увеличению объемов работ и услуг организаций по инновационному производству в Брянской и Московской областях в отличие от среднего уровня России и регионов ЦФО фактически в 2 раза. Аутсайдерами по этому показателю являются: Ивановская, Орловская, Смоленская и Калужская области.

Неоднозначная ситуация сложилась для большинства регионов ЦФО, в которых прослеживается неустойчивая отрицательная динамика по производству инновационных товаров собственного производства. Только Липецкая, Тульская области и г. Москва представляют высокий уровень инновационной активности организаций и, соответственно, производят высокую долю инновационных товаров собственного производства. Такая тенденция наблюдается не во всех регионах ЦФО, так как показатель «индикатор инновационной активности организаций» определяют как отношение числа организаций, осуществлявших технологические, организационные и маркетинговые инновации к общему числу

обследуемых за определенный период времени организаций.

Автор считает, что необходимо принимать в расчет и абсолютные показатели общего объема отгруженных товаров отечественного производства, выполненных работ и услуг собственными силами. Например, в Белгородской области произведено инновационной продукции на 29 348,1 млн. руб., что составляет 5,0 % от общей доли отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, а в Курской области – на 15 087,2 млн. руб., что составляет 6,5% от общей доли. Из этого следует, что фактически в 2015 г. в Белгородской области производство всей продукции, включая и собственное производство инновационных товаров, работ, услуг превышает уровень Курской области.

Ярким показателем инновационной деятельности регионов ЦФО является «коэффициент изобретательской активности», который определяется как число отечественных патентных заявок на изобретения в расчете на 10000 чел. населения (рис.2).

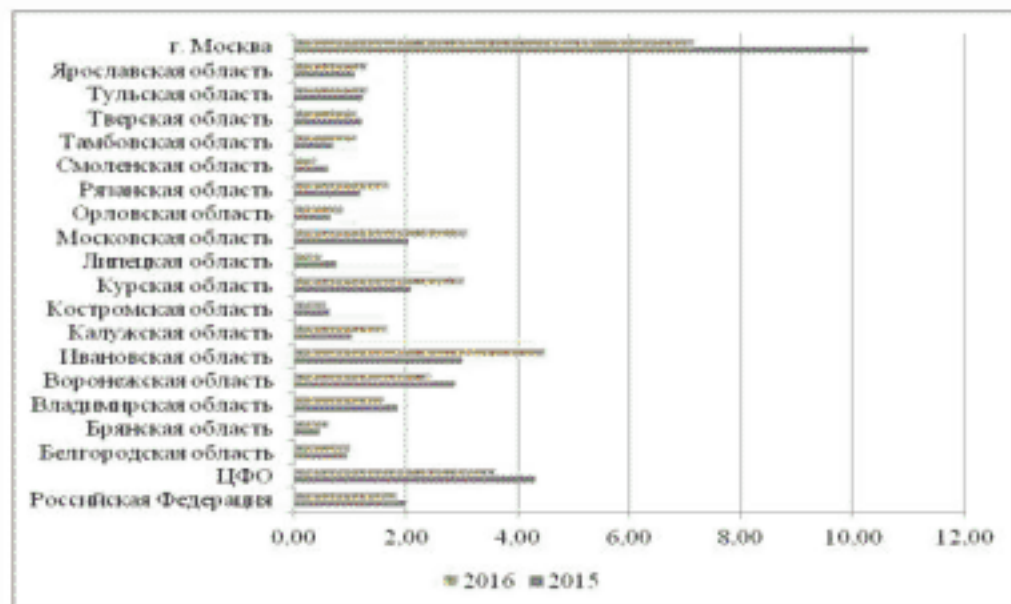


Рисунок 2 – Коэффициент изобретательской активности организаций в регионах ЦФО.

В среднем по России и по регионам ЦФО за исследуемый период прослеживается стабильная динамика коэффициента изобретательской активности. Лидерами Центрального федерального округа в 2015 г., по этому показателю являлись Ивановская, Воронежская, Курская и Московская области (за исключением г. Москвы (10,28), коэффициент значительно превышает средний уровень по России и регионам ЦФО). Отставание по данному показателю произошло в 13 субъектах ЦФО.

Проследим за динамикой показателя «удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций субъектов ЦФО» (рис. 3).

Лидерами в 2015-2016 г. по инновационной активности технологий среди субъектов ЦФО являются: Липецкая область, г. Москва, Тульская, Белгородская, Владимирская, Воронежская и Рязанская области. В среднем по регионам ЦФО наблюдается устойчивая динамика этого показателя,

в 2015 г. доля организаций, внедряющих технологические инновации, достигла отметки 9,8 %, а в 2016 г. произошло незначительное снижение 9,0 % (-0,8 %).

Успех в развитии инновационной деятельности регионов зависит и от результата показателя «удельный вес организаций, осуществлявших маркетинговые инновации, в общем числе организаций субъектов ЦФО» (рис. 4).

Высокая активность в маркетинговых инновациях отмечается в Калужской, Костромской, Рязанской, Воронежской, Липецкой областях и в г. Москве. В остальных субъектах ЦФО доля организаций, внедряющих маркетинговые инновации, колеблется в пределах от 1,0% до 2,0%. Несмотря на положительную тенденцию в 2015 г. данного показателя, в среднем по регионам ЦФО за 2016 год наблюдается уменьшение внедрения маркетинговых инноваций по сравнению с 2012 г. на 0,3%.

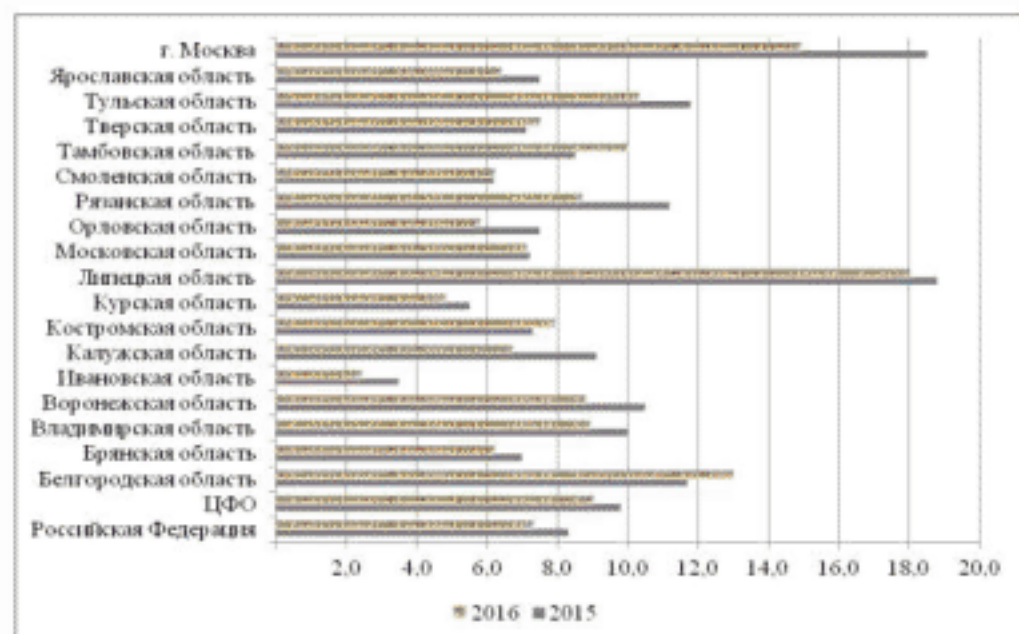


Рисунок 3 – Изменения удельного веса организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций субъектов ЦФО за 2015-2016 годы, (%)

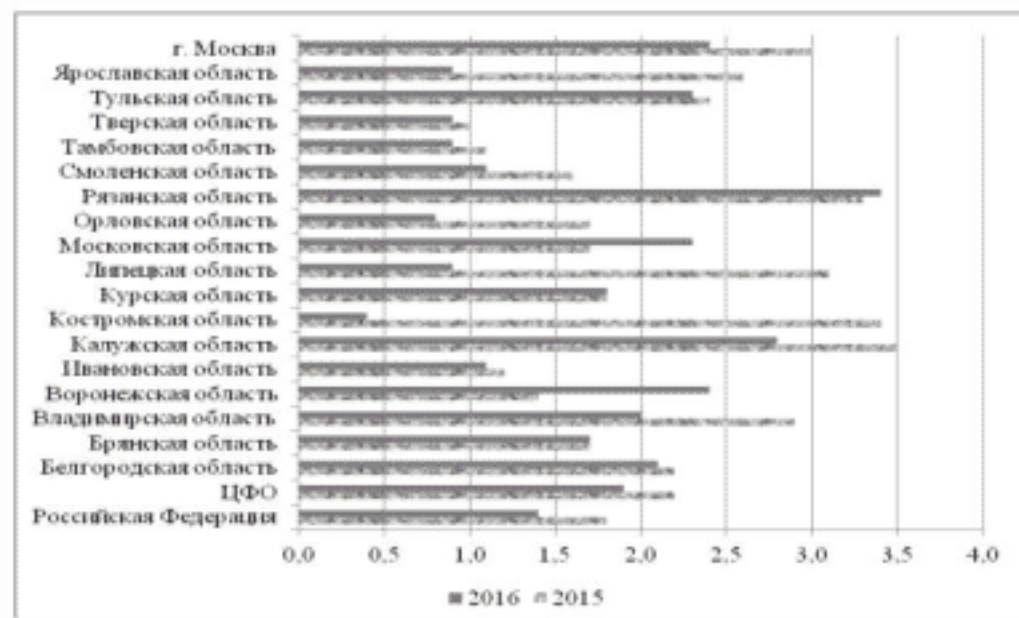


Рисунок 4 – Изменения удельного веса организаций, осуществлявших маркетинговые инновации, в общем числе организаций субъектов ЦФО за 2015-2016 годы, (%)

Проанализируем изменение показателя «удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации, в общем числе организаций субъектов ЦФО» (рис.5).

Для всех областей ЦФО в период 2015-2016 гг., за исключением г. Москва (3,3%), Костромской (0%) и Воронежской (3%) областях характерна ситуация, проявляющаяся в том, что доля организаций,

проводивших организационные инновации, значительно снизилась по сравнению с неудовлетворительной динамикой 2012 г.

Такое отставание связано с сокращением совокупного уровня инновационной активности промышленных предприятий регионов и удельного веса инновационно-ориентированных промышленных предприятий.

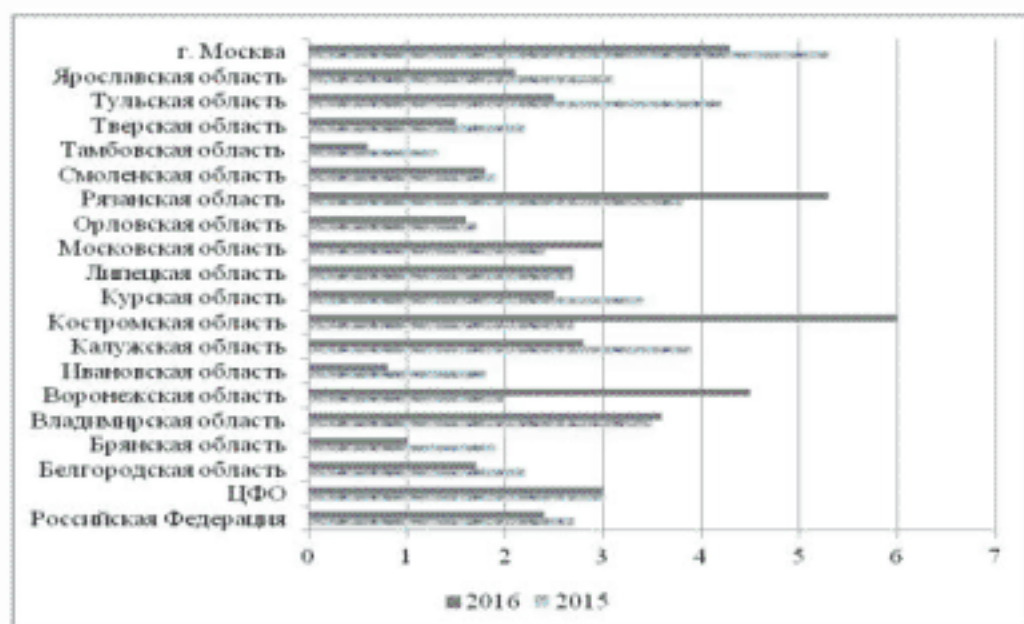


Рисунок 5 – Изменения удельного веса организаций, осуществлявших организационные инновации, в общем числе организаций субъектов ЦФО за 2014-2015 годы (%).

Таким образом, анализ динамики показателей инновационной деятельности по видам инновационной активности организаций, показал, что наращивание объемов производства происходит за счет реализации технологических инноваций. Неустойчивая отрицательная динамика изменений прослеживается в показателях удельного веса

организаций, занимающихся маркетинговыми и организационными инновациями.

Особое внимание следует уделить показателю «затраты на технологические инновации». В период с 2011 г. по 2016 г. в среднем по регионам затраты увеличились на 252,5 млрд.руб. или на 0,5 % (табл. 2).

Таблица 2 – Затраты на развитие инновационной деятельности по России и регионам ЦФО

| Показатель | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---|-------|-------|---------|---------|---------|---------|
| Затраты на технологические инновации: в фактически действовавших ценах (млрд рублей) по РФ | 733,8 | 904,6 | 1 112,4 | 1 211,9 | 1 203,6 | 1 284,6 |
| в том числе по субъектам ЦФО | 275,7 | 304,9 | 305,2 | 377,9 | 411,5 | 528,2 |
| Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг (%) по РФ | 2,2 | 2,5 | 2,9 | 2,9 | 2,6 | 2,5 |
| в том числе по субъектам ЦФО | 3,2 | 3,3 | 3,0 | 3,3 | 3,5 | 3,7 |

Максимумы по этому показателю имеют г. Москва (283,7 млрд руб.), Московская (126,7 млрд руб.), Белгородская (20,3 млрд руб.), Тульская (17,4 млрд руб.) и Липецкая (15,8 млрд руб.) области. Аутсайдером в данном случае являются Ивановская область - 3,6 млрд руб.

По данным Росстата, затраты на технологические инновации в Российской Федерации увеличились в период с 2011 г. по 2016 г. на 550,8 млрд. руб. или на 0,3 %.

Это позволяет определять приоритеты регионального бюджетного финансирования инновационных процессов регионов, направленных на увеличение производства отечественной продукции: согласование региональных бюджетных расходов на финансирование новых технологий со средствами федерального бюджета; разработку мероприятий по стимулированию других источников финансирования новых технологий в наиболее стабильных отраслях, как ресурс обеспечения их роста. Источниками финансирования

технологических инноваций могут являться: кредиты коммерческих банков, частные капиталовложения, инвестиции внебюджетных фондов.

В итоге, по всем анализируемым показателям инновационной деятельности в регионах ЦФО наблюдается положительная тенденция развития, но в целом ее эффективность остается низкой.

Причинами этому является системный финансовый кризис, ограничивающий организации в проведении полноценной технической и технологической модернизации основных фондов; отсутствие профессионально подготовленных специалистов, для реализации инновационных проектов и доступной информации об инновациях; проблемы активизации государственного и кооперативного стимулирования инновационной деятельности в стране; развитие инновационной инфраструктуры и д.р.

В рамках проведенного комплексного анализа современного состояния и тенденций развития инновационных процессов в регионах, выделения ключевых проблем низкой эффективности

инновационной деятельности, автором представлена блок-схема повышения уровня развития инновационной деятельности в регионе (рис. 6).

На рисунке 6 отражены приоритетные направления инновационного развития и инструменты инновационной политики региона ЦФО.

Автором также предлагается рассмотреть создание Федеральным центром эффективной инновационной инфраструктуры, которая

предоставит финансовую помощь и приведет к положительной тенденции инновационного развития сети организаций, оказывающих консалтинговые, информационные, финансовые и другие виды услуг. При создании инновационной инфраструктуры необходимо максимальное привлечение федеральных ресурсов и ресурсов региона, формирование сети организаций инновационной инфраструктуры.

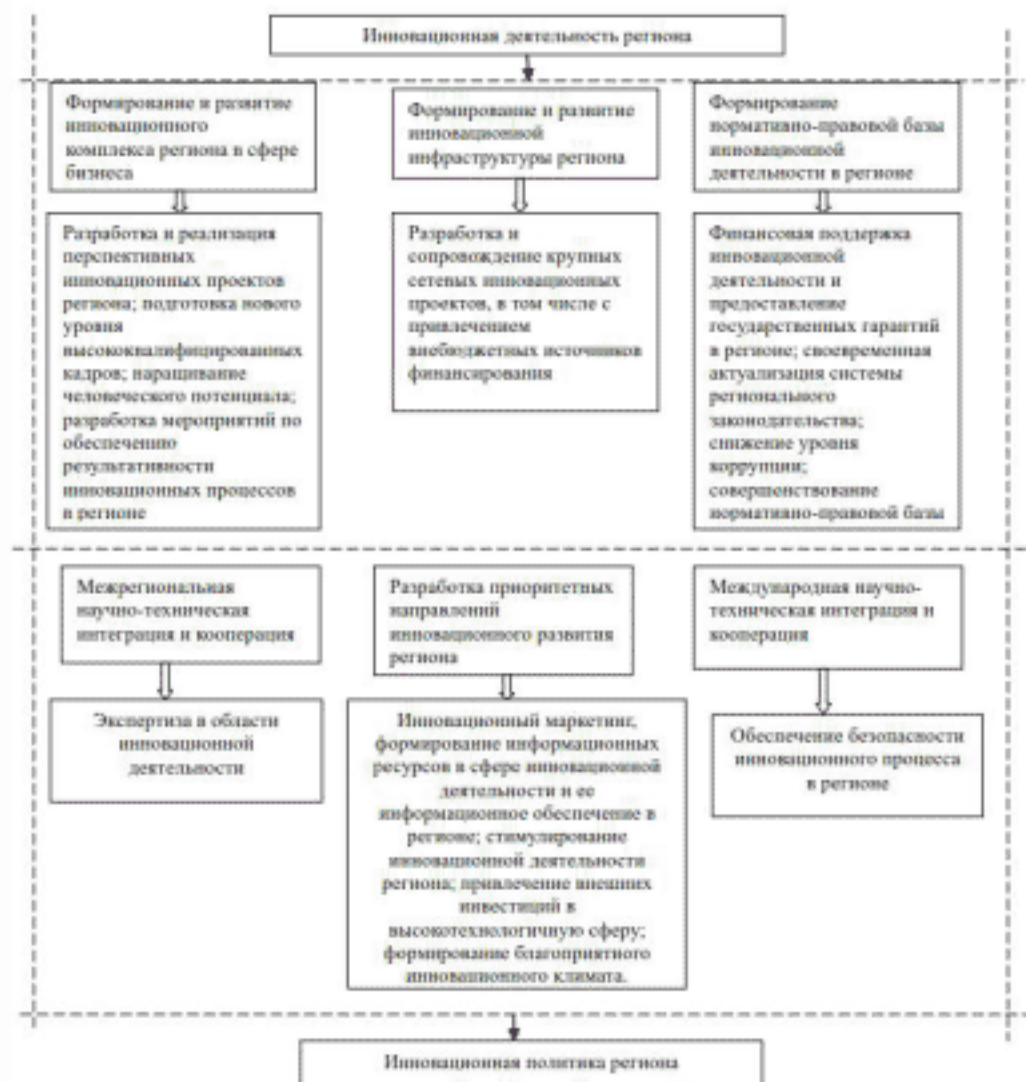


Рисунок 6 - Блок-схема повышения уровня развития инновационной деятельности в регионе.

Применение на практике перечисленных направлений инновационного развития региона позволит России выйти на более высокий уровень инновационного развития, и создать условия для конкуренции с лидирующими странами на мировом

рынке. Для реализации основных направлений инновационной деятельности необходимо использовать системный подход, в котором заранее определены стратегические приоритеты региона и финансирование соответствующей целевой программы.

Библиографический список

1. Меньщикова В.И. Инновационная деятельность на региональном уровне: современные тенденции, ключевые проблемы, пути активизации // Российское предпринимательство. – 2014. – №6 (252). – С.20-28.

2. Росстат. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science
3. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 №1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»)
4. Указ Президента Российской Федерации о Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года (в ред. Указа Президента от 01.07.2014 №483)
5. Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

References

1. Men'shchikova V.I. Innovacionnaya deyatel'nost' na regional'nom urovne: sovremennye tendentsii, klyuchevye problemy, puti aktivizatsii // Rossijskoe predprinimatel'stvo. – 2014. – №6 (252). – С.20-28.
2. Росстат. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science
3. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 №1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»)
4. Указ Президента Российской Федерации о Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года (в ред. Указа Президента от 01.07.2014 №483)
5. Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

ОСОБЕННОСТИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И МОДЕЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ПЕРСПЕКТИВ НЕФТЕГАЗОНОСНОСТИ

Скрипниченко В.А., д.э.н., профессор, старший научный сотрудник, Федеральный исследовательский центр комплексного изучения Арктики РАН имени академика Н.П. Лаврова

Аннотация: Особенности прогнозирования и моделирования социально-экономического развития в Арктической зоне РФ рассмотрены на примере нефтегазодобывающих предприятий. Оценена роль нефтегазовых доходов в структуре доходов федерального и региональных бюджетов. Показаны тенденции в налогообложении нефтегазового комплекса. Обосновано моделирование социально-экономического развития на основе перспектив нефтегазоносности Арктической зоны РФ.

Ключевые слова: Прогнозирование, моделирование, Арктическая зона Российской Федерации, оценка перспектив, нефтегазоносность, социально-экономическое развитие.

Abstract: Forecasting and modeling of socio-economic development in the Arctic zone of the Russian Federation are considered on the example of oil and gas companies. Assesses the role of oil and gas revenues in the structure of revenues of the Federal and regional budgets. Tendencies in the taxation of oil and gas complex. Grounded modeling of socio-economic development based on oil and gas prospects of the Arctic zone of the Russian Federation.

Keywords: Forecasting, modeling, Arctic zone of the Russian Federation, assessment of the prospects, oil and gas, socio-economic development.

При оценке перспектив нефтегазоносности для целей прогнозирования и моделирования социально-экономического развития Арктической зоны Российской Федерации на нашу страну приходится более половины совокупных ресурсов Арктики.

В России расположены крупнейшие запасы природного газа, крупнейшие запасы нефти сосредоточены в американском сегменте Арктики (штат Аляска).

Территория континентального шельфа России превышает 6,2 млн кв. км, из них 4 млн кв. км являются перспективными на нефть и газ. Начальные извлекаемые ресурсы углеводородного сырья в пересчете на нефть оцениваются в 90-100 млрд. т. при средней плотности начальных извлекаемых ресурсов в 20-25 тыс. т на 1 кв. км площади [8].

Освоение нефтегазовых ресурсов Арктической зоны Российской Федерации сопряжено со значительными затратами и высоким уровнем риска. К основным рискам относятся [1]:

1. Риск разработки новых месторождений в зоне многолетних (лаковых) льдов Арктики, осложненный существенным экологическим риском.
2. Риск прекращения поставок специализированного оборудования для организации добычи нефти со стороны западных партнеров.
3. Риск срыва сроков проведения работ по причине длительного подготовительного этапа.
4. Риск, связанный с отсутствием крупных подтвержденных запасов или невозможности организации добычи нефти на нескольких смежных месторождениях.
5. Риск конкуренции со стороны других источников нефтедобычи.

Пост предложения нефти на мировом рынке, как из традиционных, так и из нетрадиционных источников, может поставить под сомнение экономическую целесообразность разработки арктических месторождений. Конкуренцию может составить сланцевая нефть, а также нефть, получаемая путем крекинга из различных углеводородов. Постоянно повышаются оценки ресурсного потенциала менее экстремальных регионов, освоение которых может быть экономически оправданным и безопасным с экологической точки зрения, нежели разработка арктических месторождений нефти.

Основная часть запасов нефтегазоносного сырья сосредоточена в пределах старых нефтегазоносных провинций (Западно-Сибирская, Тимано-Печорская, Волго-Уральская). Структура ресурсной базы в ос-

новых нефтегазодобывающих районах страны показывает, что полноценное воспроизводство запасов нефти в перспективе возможно только за счет освоения потенциальных ресурсов новых регионов с высокими оценками углеводородного потенциала.

К таким новым регионам относят: на суше - нефтегазоносные провинции Восточной Сибири, а в акваториях - шельфы западного сектора Арктики, Охотского и Каспийского морей.

Развитие нефтегазовой отрасли России на современном этапе характеризуется следующими особенностями:

- смещением основного веса добычи из старых нефтегазоносных районов в северные районы Западной Сибири;
- значительным ухудшением качества вновь осваиваемых нефтегазоносных площадей. Необходима интенсификация эксплуатации месторождений, характеризующихся сложными геологическими и природными условиями;
- значительным ростом капиталовложений, необходимых для поддержания эксплуатируемых и вновь осваиваемых месторождений в связи с ухудшением условий добычи;
- недостаточным объемом затрат на геологоразведку, что повлияло на эффективность стратегии развития нефтегазовой отрасли;
- необходимостью крупных капиталовложений в технологическое перевооружение добывающего сектора нефтегазовой отрасли [2].

На шельфе Арктической зоны Российской Федерации сосредоточены значительные ресурсы нефти и газа. Известны высокие оценки перспектив нефтегазоносности недр шельфа Баренцева и Карского морей.

Уровень разведанности ресурсов в большинстве районов шельфа не превышает 9-12%, что связано с тем, что разведка новых районов производится в основном путем доразведки имеющихся. Более половины запасов складывается благодаря переоценке уже действующих месторождений.

В акватории западной Арктики были открыты 10 месторождений (2 нефтяных, 8 газовых и газоконденсатных) [3].

Открытые в настоящее время месторождения на шельфе РФ месторождения сосредоточены в Баренцевом и Карском морях, а также в Охотском море - на шельфе Сахалина. Среди открытий - газовые месторождения Штокмановское, Русановское и Ленинградское в западной Арктике, нефтяные место-

рождения северо-восточного шельфа Сахалина, Приразлоного.

«В целом ресурсы российского шельфа распределены более чем в 20 крупнейших морских и континентально-морских нефтегазоносных провинциях и бассейнах, где выявлено более 1100 перспективных ловушек, открыто 35 месторождений нефти и газа, расположенных в акваториях Балтийского, Баренцева, Печорского, Охотского и Японского, Каспийского и Азовского морей. В освоении континентального шельфа Российской Федерации имеется три проблемы: геологические проблемы, связанные со слабой изученностью акваторий, а также неподготовленностью запасов к освоению; проблемы наличия излишних административных барьеров в связи с устаревшей нормативной базой на пути недропользователей, желающих участвовать в разработке; проблема отсутствия финансовых стимулов для инвесторов. Освоение шельфа приведет к увеличению прямых поступлений в бюджет от недропользования; притоку инвестиций в реальный сектор экономики; наращиванию внутреннего потребления и экспорта; снижению импортной зависимости в сфере оборудования и высоких технологий; социально-экономическому развитию удаленных регионов Российской Федерации и зон особых геополитических интересов.» [10]

«Основными вторичными ресурсами при добыче нефти являются попутный нефтяной газ (ПНГ) и сера. Значительный объем добываемого в России ПНГ не утилизируется: уровень его полезного использования в целом по стране составляет 73,6%, в то время как на территории северной части Тимано-Печорской провинции и Восточной Сибири остается один из самых низких среди нефтедобывающих районов и не превышает 30%. Прямые годовые потери, связанные с факельным сжиганием ПНГ в России в 2011 г., оцененные через неполученную выручку от реализации полезных продуктов по различным вариантам использования ПНГ, составляют от 3,2 до 7,4 млрд. долларов США. Для снижения негативного влияния факельного сжигания газа на природную среду освоение месторождений углеводородов должно сопровождаться соответствующей эколого-экономической оценкой возможных вариантов использования ПНГ, что в отсутствие исследований в данной области применительно к анализируемому региону делает актуальным исследование возможности рационального использования вторичных ресурсов в экономике нефтегазового хозяйства. Утилизацию ПНГ необходимо осуществлять на основе экономической модели, учитывающей возможность привлечения механизмов углеродного финансирования и экономии на платежах за выбросы ЗВ в атмосферу, по сравнению с другими моделями, не учитывающими данные компоненты» [9,4]

Важной и сложной задачей остается дифференциация налогообложения при пользовании недрами [6].

По налогу на добычу полезных ископаемых (НДПИ) на нефть и газ установлены налоговые ставки, которые корректируются в сторону увеличе-

ния, отличаются только по видам полезных ископаемых и слабо учитывают природные качества полезных ископаемых и условия их добычи.

Модернизация налогообложения добычи нефти и газа должна предусматривать следующие мероприятия [6].

1. Дальнейшее совершенствование правил недропользования с использованием таких рычагов, как лицензионная, инновационная, налоговая политика.

2. Стимулирование процесса прироста запасов посредством налоговых преференций, изменения принципов получения лицензии на геологическое изучение недр, возвращения интереса к изучению своих территорий субъектов РФ, возрождения геологической науки.

3. Создание благоприятных условий налогообложения для развития малых и средних компаний, предметом деятельности которых должны стать малые и сложные месторождения минерального сырья.

4. Восстановление неналоговых платежей «Отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы» для возрождения и содержания на эти неналоговые доходы геологической службы страны, которая по сравнению с советским периодом находится в полном упадке.

Среди механизмов взаимоотношения власти и бизнеса, помимо социально-экономических и экологических важное значение имеют механизмы нормативно-правового регулирования деятельности хозяйствующих субъектов.

Специфика экологической сферы требует установления со стороны региональных органов, регулирующих экологическую ситуацию, жестких экологических ограничений, представляющих для природопользователей преимущественно внешние стимулы и имеющих внеэкономическое содержание. Эти ограничения выступают в форме экологических нормативов, лимитов, экологических экспертиз проектов, экологической сертификации выпускаемой продукции. Необходимо формировать региональную нормативную базу, строго определяющую пределы природопользования и ответственность за нарушение этих пределов. Особое внимание должно быть уделено развитию экономических механизмов природопользования, предполагающих внедрение системы платежей за загрязнение, экологических налогов, субсидий, а также экономических стимулов, ориентированных на развитие заинтересованности производителя в рациональном природопользовании [3].

Наряду с освоением месторождений нефти и газа в Арктической зоне Российской Федерации существует перспектива освоения значительного количества месторождений твердых полезных ископаемых (алмазов, золота, хрома, меди, никеля, свинца, цинка, а также угля и торфа) [7].

Моделирование социально-экономического развития Арктической зоны Российской Федерации следует проводить преимущественно на основе перспектив нефтегазоносности данного региона.

Библиографический список

1. Бородин, К. А., Скрипниченко В. А. Экономическая оценка нефтяных месторождений в Арктике (на примере континентального шельфа Печорского моря). // Вестник САДУ. Серия «Гуманитарные и социальные науки». – 2014. - №4-С. 83-89.
2. Бородин, К. А., Скрипниченко В. А. Формирование рационального природопользования при освоении морских нефтяных месторождений в Арктике. // Нефть, газ и бизнес. 2014. - № 9, с. 21-23..
3. Бородин К.А., Экономические аспекты обеспечения экологических требований при освоении нефтегазовых месторождений/ Бородин К.А., Скрипниченко В.А. // Вестник Архангельского Государственного Технического Университета № 79, 2009 г., с. 95-102.
4. Воеводкин Д. А., Скрипниченко В. А. Рациональное использование вторичных ресурсов в экономике нефтегазового хозяйства (на примере утилизации попутного нефтяного газа) // Вестник САДУ. Серия «Гуманитарные и социальные науки», 2013 с. 83-89.

5. Маловещий А.В. Нефтяные корпорации в регионе. М.:Недра, 2001 – 284 с.
6. Скрипниченко В. А., Тоскунина В. Э. Проблемы налогообложения недропользования при добыче нефти и газа в Российской Федерации: монография. – Архангельск, Филиал ВЭДЭИ в г. Архангельске, 2011. - 112 с.
7. Скрипниченко В. А. Перспективы освоения твердых полезных ископаемых Арктической зоны России САФУ. - Развитие Северо-Арктического региона: проблемы и решения: материалы научной конференции профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов Северного (Арктического) федерального университета имени М.В. Ломоносова [Электронный ресурс] / сост. С.В. Тевлина, С.В. Рыбченко; Сев. (Арктич.) федер. ун-т им. М.В. Ломоносова. – Электронные текстовые данные. – Архангельск: САФУ, 2016. – 1433 с. ISBN
8. Шафранник Ю. Нефтегазовый сектор России М.: ООО «Второй вариант», 2006 – 160 с.
9. Воеводкин Дмитрий Александрович, Рациональное использование вторичных ресурсов в экономике нефтегазового хозяйства арктической зоны – Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук
10. О мерах по изучению и повышению эффективности освоения минерально-сырьевых ресурсов континентального шельфа Российской Федерации – Доклад Министра природных ресурсов РФ Юрия Трутнева на заседании Правительства РФ

References

1. Borodin, K. A., Skripnichenko V. A. *Ekonomicheskaya ocenka neftyanykh mestorozhdenij v Arktike (na primere kontinental'nogo shel'fa Pechorskogo morya)*. // *Vestnik SAFU. Seriya «Gumanitarnye i social'nye nauki»*. – 2014. -№94-5. 83-89.
2. Borodin, K. A., Skripnichenko V. A. *Formirovanie racional'nogo prirodopol'zovaniya pri osvoenii morskikh neftyanykh mestorozhdenij v Arktike*. // *Neft', gaz i biznes*. 2014. - № 9, s. 21-23..
3. Borodin K.A., *Ekonomicheskie aspekty obespecheniya ekhologicheskikh trebovanij pri osvoenii neftegazovykh mestorozhdenij/ Borodin K.A., Skripnichenko V.A.* // *Vestnik Arhangel'skogo Gosudarstvennogo Tekhnicheskogo Universiteta № 79, 2009 g., s. 95-102.*
4. Voevodkin D. A., Skripnichenko V. A. *Racional'noe ispol'zovanie vtorichnykh resursov v ehonomike neftegazovogo hozyajstva (na primere utilizacii poputnogo neftyanogo gaza)* // *Vestnik SAFU. Seriya «Gumanitarnye i social'nye nauki»*, 2013 s. 83-89.
5. Maloveckij A.V. *Neftnyye korporacii v regione*. М.:Недра, 2001 – 284 с.
6. Skripnichenko V. A., Toskunina V. E. *Problemy nalogooblozheniya nedropol'zovaniya pri dobyche nefti i gaza v Rossijskoj Federacii: monografiya*. – Arhangel'sk, Filial VZFEHI v g. Arhangel'ske, 2011. - 112 s.
7. Skripnichenko V. A. *Perspektivy osvoeniya tverdykh poleznykh iskopaemykh Arkticheskoy zony Rossii* SAFU. - *Razvitie Severo-Arkticheskogo regiona: problemy i resheniya: materialy nauchnoj konferencii professorско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов Северного (Арктического) федерального университета имени М.В. Ломоносова [Электронный ресурс]* / сост. С.В. Тевлина, С.В. Рыбченко; Сев. (Арктич.) федер. ун-т им. М.В. Ломоносова. – Электронные текстовые данные. – Архангельск: САФУ, 2016. – 1433 с. ISBN
8. Шафранник Ю. *Нефтегазовый сектор России М.: ООО «Второй вариант», 2006 – 160 с.*
9. Воеводкин Дмитрий Александрович, *Рациональное использование вторичных ресурсов в экономике нефтегазового хозяйства арктической зоны – Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук*
10. *О мерах по изучению и повышению эффективности освоения минерально-сырьевых ресурсов континентального шельфа Российской Федерации – Доклад Министра природных ресурсов РФ Юрия Трутнева на заседании Правительства РФ*

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНЧЕСКИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Сорокин А.Е., к.э.н., доцент, Московский авиационный институт

Куликов С.П., к.с.н., Московский авиационный институт

Клюшина Т.А., заместитель начальника научно-исследовательского отдела, Московский авиационный институт

Базаркулова А.М., инженер научно-исследовательского отдела, Московский авиационный институт

Аннотация: В основе предложенного материала лежит деятельность студенческих объединений, участвующих в конкурсном отборе программ развития Министерства образования и науки РФ. Путем проведенного мониторинга отчетной документации были выявлены федеральные округа, наиболее активно занимающиеся работой со студентами, а также предложены меры для совершенствования работы вузов, отстающих в этой области.

Ключевые слова: студенческие объединения, молодежная политика, высшие учебные заведения, программы развития деятельности студенческих объединений, информационный охват.

Abstract: In the basis of the proposed material lies in the activities of the student unions participating in competitive selection of development programs of the Ministry of education and science of the Russian Federation. Through the monitoring of the reporting documentation was identified of the Federal district the most actively engaged in work with students, as well as proposed measures for improving the work of universities lagging behind in this area.

Keywords: student associations, youth policy, higher education institutions, the development program of student associations' activities, information coverage.

В образовательных организациях высшего образования мероприятия молодежной политики проводятся при активном участии студенческих объединений.

Студенческое объединение – это добровольное объединение студентов вуза, созданное с целью совместного решения вопросов по повышению качества студенческой жизни. Такое объединение даёт им право принимать участие в управлении студенческой жизнью вуза и использовать возможности для самореализации и развития.

К основным задачам деятельности студенческих объединений можно отнести:

- создание комплекса условий, содействующих самоопределению и самореализации личности студентов через включение в социокультурную среду;
- формирование у студентов практических умений и навыков в рамках профессиональной деятельности;
- выявление и реализация творческого и управленческого потенциала каждого студента;
- содействие реализации общественно-значимых молодежных инициатив;
- сохранение и развитие корпоративных традиций университета.

В настоящее время в рамках учебных заведениях существует огромное количество студенческих объединений различных форм, начиная от официально зарегистрированных первичных профсоюзных организаций студентов и заканчивая небольшими студенческими объединениями, созданными на уровне отдельной академической группы. К наиболее популярным формам можно отнести: отряды, клубы, студии и инициативные группы. Различия между ними заключаются в механизме организации деятельности и используемых управленческих инструментах. На практике огромное количество различных студенческих структур не имеют официальной регистрации, в связи с чем относятся к неформальным студенческим сообществам, которые, тем не менее, ведут активную работу по различным направлениям. Такого рода объединения чаще всего имеют один основополагающий документ (устав или положение), регламентирующий их деятельность и утвержденный администрацией учебного заведения.

Направления деятельности студенческих объединений можно условно разделить на четыре основные группы [1]:

1. социальное – связано с защитой прав студентов, а также поддержкой их социально-ориентированных инициатив. К ним относят профсоюзные организации студентов, волонтерские отряды, а также объединения студенческого самоуправления различных форм (совет общежитий, студенческие отряды и т.п.);
2. творческое – направлено на активизацию творческого потенциала студентов (всевозможные творческие коллективы: вокальные, танцевальные, театральные студии, клубы поэзии и ораторского мастерства и т.д.);
3. спортивное – представлено спортивными командами академического, факультетского и университетского уровней, действующих в рамках вуза.
4. научное – осуществляет деятельность студенческого научного сообщества (научно-исследовательские лаборатории, бизнес-инкубаторы, лингвистические клубы, научные исторические и философские общества и т.д.).

Таким образом, включение в различные студенческие объединения позволяет обучающимся наиболее полно реализовать себя во внеучебной деятельности, при этом параллельно у них формируется чувство принадлежности к единому университетскому сообществу (корпорации) – идентичность, а также приобретаются необходимые знания и навыки, детерминирующие личностное развитие.

Таким образом, фокусом внимания студенческих объединений является развитие личности студента и студенческой жизни внутри вуза. Государство активно поддерживает деятельность студенческих объединений, в частности, Министерство образования и науки Российской Федерации с 2012 года проводит конкурсный отбор программ развития деятельности студенческих объединений образовательных организаций высшего образования с целью поддержки победителей конкурса (далее – Конкурс).

В течение 5 лет проведения Конкурса победителями, получившими на реализацию своих программ субсидии в общем объеме более 5 млрд. руб., было организовано проведение нескольких тысяч мероприятий.

В 2017 году Конкурс проводился по 10 направлениям [2]:

1. наука и инновации (развитие студенческих научных сообществ, КБ и инновационного предпринимательства);
2. профессиональные компетенции (профессиональная ориентация студентов, развитие деятельности студенческих отрядов, повышение уровня финансовой грамотности обучающихся);
3. культура и творчество (раскрытие творческого потенциала студентов);
4. спорт и здоровый образ жизни (развитие спортивно-массовой работы со студентами, пропаганда здорового образа жизни, профилактика зависимостей и заболеваний);
5. волонтерство и социальное проектирование (поддержка реализации студенческих инициатив);
6. историко-патриотическое воспитание (укрепление гражданского патриотизма, развитие студенческих поисковых отрядов);
7. межкультурный диалог (гармонизация межнациональных отношений);
8. информационные ресурсы (развитие студенческих медиаресурсов);
9. международное сотрудничество (реализация международных студенческих проектов);
10. социальные стандарты и права студентов (развитие студенческого самоуправления).

Для каждого из направлений реализации мероприятий студенческих объединений, заявляемых на Конкурс, разработана система количественных и качественных критериев, позволяющих оценить их эффективность и результативность.

Последующий анализ проведен на основе 188 отчетов образовательных организаций высшего образования о реализации мероприятий, получивших поддержку в рамках Конкурса 2017 года.

Победителями Конкурса было запланировано проведение 2440 мероприятий, из которых на 1 полугодие было запланировано только 615 мероприятий (25,2%). В действительности же было проведено 517 мероприятий (84%), 12 мероприятий не проводилось (2%), еще 7 было перенесено на 2 полугодие (1%). Следует отметить, что часть запланированных мероприятий (13% или 79 мероприятий) не была реализована в срок, в связи с чем был направлен запрос на их перенос во 2 полугодие.

Таким образом, имеет место быть неравномерность в распределении количества мероприятий по полугодиям. Учитывая тот факт, что летние месяцы фактически исключаются из реализации мероприятий по причине студенческих каникул, нетрудно предположить, что большая часть запланированных мероприятий будет проводится в сентябре-декабре, что приводит к перегруженности этих месяцев мероприятиями, и может негативно сказаться на их качестве и посещаемости.

Проведенный мониторинг позволил выявить картину реализации мероприятий по итогам 1 полугодия в федеральных округах.

Так, в Центральном федеральном округе (без учета города Москвы) из запланированных 118 мероприятий, было проведено 83,0%.

Московские студенческие объединения планировали проведение 30 мероприятий, из которых 43 были реализованы. Оставшиеся мероприятия не были проведены по причине отказа в субсидировании со стороны Министерства образования и науки РФ. Тем не менее, согласно Положению о Конкурсе, в случае отказа в финансировании со стороны государства, объединения должны проводить все заявленные на мероприятия за счет своих и привлеченных средств.

В Северо-Западном федеральном округе (без учета города Санкт-Петербург) планировалось про-

ведение 49 мероприятий, однако в отчетной документации нашли отражение только 34 из них (69%), что значительно меньше общероссийского уровня. В Санкт-Петербурге были проведены все 8 запланированных мероприятий.

Более благополучная ситуация сложилась в Приволжском федеральном округе, где из запланированных 95 было проведено 81 мероприятие (85,2%). Однако, Оренбургский государственный университет и Нижегородский государственный лингвистический университет на конец октября не представили отчетов за 1 полугодие.

Несколько меньше мероприятий (40) должно было пройти в Южном федеральном округе, но доля проведенных мероприятий в нем (90,0%) выше общероссийской.

Северо-Кавказский федеральный округ подал на Конкурс 61 мероприятие, из которых проведено было 51 (83,6%). Отличительной чертой стало отсутствие не проведенных мероприятий, однако не все материалы были представлены в итоговом отчете.

Ситуация по проведенным мероприятиям в Уральском федеральном округе близка по своим значениям к положению в ЦФО: из 61 мероприятия было реализовано 51 (83,6%). Не следует отметить, что Уральский государственный архитектурно-художественный университет не представил отчета о своей деятельности.

Пожалуй, наиболее благополучно обстоят дела с уровнем проведения запланированных мероприятий в Сибирском федеральном округе: из 96 запланированных мероприятий проведены 90 (93,7%). Имеющей 100% выполнение запланированных мероприятий Санкт-Петербург в данном контексте не рассматривается из-за незначительного количества запланированных и проведенных мероприятий.

Не самое благополучное положение с уровнем реализованности мероприятий в Дальневосточном федеральном округе: из 50 запланированных было проведено 35 (70,0%). Значительна в округе и доля мероприятий, по которым не предоставлено отчетов - 30,0%. В основном это мероприятия Северо-Восточного государственного университета (14 из 15), значительная часть которых (8 из 14) не получили субсидии Министерства образования и науки РФ.

Таким образом, по итогам первого полугодия 2017 года несомненным лидером по реализации мероприятий молодежной политики выступает Сибирский ФО. На лидирующих позициях также Москва и ЮФО. Аутсайдерми же выступают Северо-Западный (без Санкт-Петербурга) и Дальневосточный федеральные округа.

Одним из важных показателей эффективности мероприятий молодежной политики является охват аудитории, выражающийся, прежде всего, в количестве непосредственных участников мероприятия. Мониторинг соответствия количества участников в реализованном мероприятии заявленному представляет собой важный информационный ресурс для оценки эффективности реализуемых мероприятий и принятия управленческих решений по выработке путей повышения эффективности молодежной политики.

Оценке подлежали 517 мероприятий, реализованных образовательными организациями высшего образования-победителями конкурса ПРДСО в 1 полугодии 2017 года.

Анализ результатов реализованных в 1 полугодии мероприятий Программы показывает достаточно высокий уровень соответствия реализованных мероприятий заявленным требованиям по количественному охвату аудитории. Так, 72,0% мероприятий (372 из 517) выполнили запланированный показа-

тель по числу участников, еще 19 мероприятий (3,6%) его превысили. Иными словами, три четверти проведенных мероприятий могут быть положительно оценены по данному параметру. При этом мероприятия, превысившие установленные значения, можно оценить как более высоко экономически эффективные, так как себестоимость (расходы на одного участника мероприятия) данных мероприятий стала ниже.

Оценка данного показателя по федеральным округам, позволила получить следующие результаты

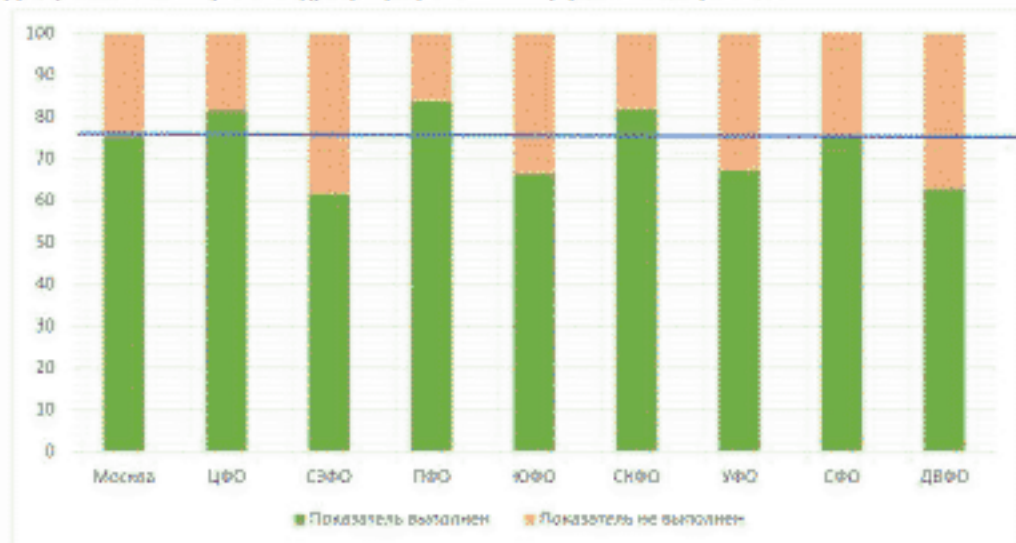


Рисунок 1 - Итоги мониторинга мероприятий по критерию количественного охвата аудитории (по федеральным округам)

Недостаточность охвата студентов может быть связана, в том числе, с недостаточностью информационного сопровождения мероприятий. В первую очередь это касается информационной доступности (наличие информации на сайте образовательной организации, наличие групп в соцсетях, размещение материалов в различных информационных источниках), а также наличие активных ссылок на информацию о мероприятиях.

Результаты анализа данных мониторинга по показателю информационной доступности и информационному охвату аудиторией, свидетельствуют, что большинство образовательных организаций понимают важность данного показателя. Об этом свидетельствует тот факт, что три четверти победителей конкурса указали на наличие в Интернете активных ссылок на проводимые мероприятия. Большинство мероприятий освещаются малым количеством ссылок (до 10), однако количество в данном случае не может выступать критерием для оценки их качества с позиции привлекательности для обучающихся.

Анализ показывает, что наибольшее внимание к информационному сопровождению мероприятий

(рис 1). Сплошной чертой обозначен федеральный показатель.

Таким образом, наиболее успешно реализуется охват студентов мероприятиями молодежной политики в вузах Центрального (без Москвы), Приволжского и Северо-Кавказского федеральных округов. Аутсайдером рейтинга выступают Дальневосточный и Северо-Западный федеральные округа, что свидетельствует о необходимости тщательного контроля проводимой политики и принятия соответствующих управленческих решений.

уделяют в ЦФО (без Москвы) и СКФО. Среди отличительных черт информационной политики вузов следует отметить УФО, имеющий преобладающее число мероприятий, дополняемых минимальным количеством ссылок (95,6%).

Дальневосточный ФО выделяется преобладанием мероприятий, не имеющих активных ссылок в Интернете. Их доля в округе составляет более половины всех проведенных мероприятий (56,0%). Кроме того, в округе очень мало мероприятий со средним информационным охватом (от 11 до 30 ссылок) – 10%.

Однако, разброс показателей по данному критерию слишком велик, что не позволяет выявить безусловного лидера информационного сопровождения мероприятий молодежной политики вуза. Это говорит о том, что образовательным организациям следует обратить внимание на повышение эффективности мероприятий по показателю информационного охвата аудиторией. Целесообразно также продумать вопрос о совершенствовании отчетности по данному показателю и приданию ему большего веса.

Библиографический список

1. Роль студенческих общественных объединений в воспитательном процессе вуза. URL: <http://library.rsu.edu.ru/p7407/> (дата обращения: 11.11.2017).
2. Положение о конкурсном отборе программ развития деятельности студенческих объединений образовательных организаций высшего образования от 1.06.2016 (ВК-79109н).
3. Volkov Y.G., Kulikov S.P., Krotov D.V., Salogub A.M., Gnabyuk M.A. Role of creative social practices in the development of united activities in russian society. International Journal of Environmental and Science Education. 2016. T. 11. № 16. С. 9398-9409.

- Куликов С.П. Патриотическое воспитание молодежи как основное направление молодежной политики. Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Педагогика. 2015. № 2. С. 140-145.
- А.И. Тихонов, С.В. Новиков. Институциональные аспекты государственной кадровой политики в России. Менеджмент и бизнес-администрирование. 2017. № 2. С. 25-32.
- Novikov S.V. Innovative methods for work process design in a high technology enterprise. Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. 2017. T. 08. № 8. С. 114-117.
- Kulikov S.P., Shchitov K.V. Political subjectivity phenomenon of student-age youth. Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. 2017. T. 70. № 10. С. 81-83.
- Коржуева Л.М., Новиков С.В. Развитие нормативного обеспечения и предпосылки к формированию инновационного образовательного комплекса. В сборнике: Посткризисные очертания инновационных процессов. Материалы Десятых Дзюкеровских чтений. Под ред. Р.М.Нижегородцева. 2010. С. 237-241.
- Коржуева Л.М., Новиков С.В. Совершенствование системы оценки эффективности инновационных целевых программ образовательного комплекса//Труды МАИ. 2010. № 41. С.
- Zolotukhina E.B., Bakharev V.V., Kapustina I.V., Novikov S.V., Lygina N.I. Sales management of the chain retail establishments. International Journal of Applied Business and Economic Research. 2017. T. 15. № 11. С. 19-27.
- Сорокин А.Е., Новиков С.В., Замковой А.А. Инновационно-технологический менеджмент в организации наукоемкого производства//Инновации, 2016. -№ 10 (216). -С. 132-136.

References

- Roľ' studencheskih obshchestvennyh ob'edinenij v vospitatel'nom processe vuza. URL: <http://library.rsu.edu.ru/p7407/> (data obrashcheniya: 11.11.2017).
- Polozhenie o konkursnom otbore programm razvitiya deyatel'nosti studencheskih ob'edinenij obrazovatel'nyh organizacij vysshego obrazovaniya ot 1.06.2016 (VK-79109vn).
- Volkov Y.G., Kulikov S.P., Krotov D.V., Salogub A.M., Gnatyuk M.A. Role of creative social practices in the development of united activities in russian society. International Journal of Environmental and Science Education. 2016. T. 11. № 16. S. 9398-9409.
- Kulikov S.P. Patrioticheskoe vospitanie molodezhi kak osnovnoe napravlenie molodezhnoj politiki. Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo oblastnogo universiteta. Seriya: Pedagogika. 2015. № 2. S. 140-145.
- A.I. Tihonov, S.V. Novikov. Institucional'nye aspekty gosudarstvennoj kadrovoj politiki v Rossii. Menedzhment i biznes-administrirvanie. 2017. № 2. S. 25-32.
- Novikov S.V. Innovative methods for work process design in a high technology enterprise. Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. 2017. T. 08. № 8. S. 114-117.
- Kulikov S.P., Shchitov K.V. Political subjectivity phenomenon of student-age youth. Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. 2017. T. 70. № 10. S. 81-83.
- Korzhuева L.M., Novikov S.V. Razvitiye normativnogo obespecheniya i predposylki k formirovaniyu innovacionnogo obrazovatel'nogo kompleksa. V sbornike: Postkrisisnye ochertaniya innovacionnyh processov. Materialy Desyatyyh Dzюkerovskikh chtenij. Pod red. R.M.Nizhegorodceva. 2010. S. 237-241.
- Korzhuева L.M., Novikov S.V. Sovershenstvovanie sistemy ocenki ehffektivnosti innovacionnyh celevykh program obrazovatel'nogo kompleksa//Trudy MAI. 2010. № 41. S.
- Zolotukhina E.B., Bakharev V.V., Kapustina I.V., Novikov S.V., Lygina N.I. Sales management of the chain retail establishments. International Journal of Applied Business and Economic Research. 2017. T. 15. № 11. S. 19-27.
- Sorokin A.E., Novikov S.V., Zamkovej A.A. Innovacionno-tekhnologicheskij menedzhment v organizacii naukoemkogo proizvodstva//Innovacii, 2016. -№ 10 (216). -S. 132-136.

ПОНЯТИЕ И ХАРАКТЕРИСТИКА СТРАХОВОГО АГЕНТА

Филаткина И.Д., Дальневосточный федеральный университет
Филаткина М.Д., Дальневосточный федеральный университет

Аннотация: В статье представлен анализ основных исследований в области страхования, опубликованных за период 1999-2013 годов. Целью текущего исследования являлось определение понятия и портрета страхового агента. В результате была выявлена сущность профессии «страховой агент», а также определены характерные черты ее портрета.

Ключевые слова: страхование, страховой агент, портрет страхового агента, страховая компания.

Abstract: The article presents analysis of basic research in the areas of insurance published during the period of 1999-2013 years. The purpose of the current study was the definition and portrait of the insurance agent. The result was revealed the essence of the profession "insurance agent" as well as the characteristic features of her portrait.

Keywords: insurance, insurance agent, portrait of the insurance agent, the insurance company.

Введение

В условиях мирового кризиса и роста безработицы тенденция к самозанятости населения приобретает все большее значение. Люди, стремясь избежать нищего существования, все чаще начинают заниматься дополнительной деятельностью, носящей нелегальный коммерческий характер. К подобной деятельности относятся продажа сельскохозяйственной продукции / цветов, репетиторство, торговля подпольной алкогольной продукцией, оказание платных сексуальных услуг, знахарство, браконьерство и другое.

Результаты данной деятельности, как правило, отрицательно сказываются на уровне экономического развития страны и регионов. Кроме того они часто влекут за собой множество дополнительных проблем, например, повышение уровня смертности, рост преступности, ухудшение экологической ситуации и так далее.

Для того чтобы уменьшить негативное влияние от незаконной деятельности и при этом не допустить падения уровня жизни населения, правительство стран создает специальные программы, с одной стороны, направленные на стимулирование предпринимательской активности трудоспособных граждан, а с другой, поддерживающие слабозащищенные слои общества (инвалиды, пенсионеры, дети до 18 лет).

Отметим, что меры, направленные на повышение предпринимательской активности, как правило, не приводят к запланированным результатам. Это связано с тем, что они стимулируют создание малого бизнеса, который в период кризиса оказывается нежизнеспособным.

В связи с чем существует острая необходимость в разработке новых механизмов, способных удовлетворить стремление населения к самозанятости и понизить уровень теневой экономики. Авторы считают, что одним из таких механизмов должно стать привлечение общественного внимания к профессии «страховой агент».

Таким образом, цель текущего исследования – определить понятие и портрет страхового агента. Для достижения данной цели был проведен анализ ведущих исследований в области страхования, опубликованных за период 1999-2013 годов.

Результаты исследования

История профессии «страховой агент» уходит корнями еще в Античное время, когда впервые появилась необходимость страховать грузы, отправляемые для продажи по морю. Первоначально данная профессия была доступна лишь избранным, поскольку требовала отличного знания математики, астрономии и умения просчитывать риски. Эти характеристики страховых агентов плюс суеверность античного общества привели к тому, что страховые

агенты чаще всего воспринимались как обманщики, предрекающие беду.

В Российской Федерации профессия «страховой агент» получила развитие только во второй половине 20 века. В тот период страховыми агентами чаще всего становились женщины, продающие страховые услуги путем посещения потенциальных клиентов на дому. Естественно, подобные посещения в вечернее время не могли нравиться обычным гражданам, поэтому престиж данной профессии в обществе был крайне низким [1, 3].

В настоящее время в России, как и во всем мире, востребованность профессии «страховой агент» постепенно возрастает. Это привело к тому, что ученые и практики стали задумываться о сущности данной профессии и ее отличительных характеристиках.

Отметим, что в современной научной литературе можно найти как минимум 10 различных определений понятия «страховой агент», авторами которых являются Р.Т. Юлдашев, С.С. Осадец, В.В. Шахов, Дж. Бланд и другие. Отдельное определение страхового агента даже представлено в федеральном законе «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Детально проанализировав данные определения, были сделаны несколько выводов.

1. Страховой агент может быть рассмотрен как сотрудник страховой компании, работающий по трудовому договору, или как индивидуальный предприниматель, представляющий свои услуги страховой компании по договору гражданско-правового характера.

2. К функциям страхового агента могут относиться только обязанности, связанные с продажей страховых услуг; обязанности, связанные как с продажей страховых услуг, так и с проведением мероприятий по привлечению новых клиентов; обязанности, связанные с выполнением всевозможных операций, предусмотренных договором со страховой компанией.

На основании проведенного анализа предлагаем взять за основу исследования следующее определение термина «Страховой агент»: «Лицо, действующее от имени страховой компании в соответствии с трудовым или гражданско-правовым договором, и осуществляющее деятельность, связанную с продажей страховых услуг, а также иную деятельность, которая может быть закреплена договором».

На сегодняшний день ученые изучают страхового агента с четырех взаимосвязанных сторон: экономической, правовой, физиологической и психологической. Эти стороны формируют типовой портрет представителя исследуемой профессии. Рассмотрим каждую из сторон данного портрета более подробно.

Итак, согласно мнению А.А. Гвозденко, Н.В. Яременко, Р.Т. Юлдашева и других, с физиологической стороны страхового агента стоит рассматривать, прежде всего, как носителя индивидуальных биографических особенностей, к которым относятся пол, возраст и уровень образования.

Отметим, что в настоящее время не существуют определенных требований к полу страховых агентов. Однако анализ статистических данных позволил сделать вывод, что женщины становятся страховыми агентами на 20% чаще, чем мужчины. Существование данной тенденции ученые объясняют специфическими характеристиками профессии, предполагающими наличие гибкого графика работы и возможность работать удаленно от рабочего места. По мнению экспертов, именно эти характеристики профессии, как правило, привлекают женщин, являющихся домохозяйками или находящимися в отпуске по уходу за ребенком [1, 7, 8].

Ограничений по возрасту страховых агентов также не выявлено. По мнению Р. Николкина и Н.В. Яременко, исследуемая профессия может равнозначно привлекать как молодых людей, только вступающих на путь формирования трудового стажа, так и людей, уже относящихся к нетрудоспособной категории населения.

В любом случае, выбор того или иного страхового агента зависит от индивидуальных желаний клиентов: некоторые из них предпочитают работать с молодыми и активными представителями профессии, другие – с более опытными и образованными. Эксперты также отмечают, что более молодые сотрудники чаще привлекают клиентов с юридическим статусом, то есть государственные и негосударственные компании. В свою очередь, более зрелыми представителями исследуемой профессии чаще интересуются физические лица [3, 8].

Наличие специального образования в области страхования также не является обязательным критерием отбора кандидатов на данную профессию. Эта ситуация объясняется тем, что страховые компании, как правило, самостоятельно обучают своих специалистов, в течение месяца преподавая им основы теории и практики их будущей деятельности.

Тем не менее, эксперты утверждают, что несмотря на существование данной практики, наиболее эффективными страховыми агентами, способными в короткий срок освоить необходимый материал и требования к профессии, являются люди с высшим экономическим или гуманитарным образованием.

Также А.А. Гвозденко и С.В. Ериасов считают, что помимо образования страховой агент должен обладать знаниями маркетолога, предполагающими способность найти клиента и продать ему свой продукт. Кроме того важным умением для агента является умение грамотно организовать свое рабочее время и способность за короткое время распознать недобросовестных клиентов [1, 2].

С психологической стороны страховой агент исследуется экспертами как обладатель определенных психологических характеристик, среди которых наиболее существенное значение имеют коммуникабельность, умение убеждать, бесконфликтность, самостоятельность и стрессоустойчивость.

Эксперты утверждают, что при отборе кандидатов на вакансию «страховой агент» психологические характеристики имеют большее значение, чем биографические. Это связано с тем, что страховому агенту приходится много общаться, а также испытывать постоянную эмоциональную нагрузку.

Тем не менее, Р.Т. Юлдашев подчеркивает, что перечисленные характеристики очень часто бывают связаны с высокой степенью внутренней свободы и стремлением к независимости, в связи с чем страховыми агентами довольно трудно управлять [7].

С экономической стороны страховой агент рассматривается учеными в контексте двух позиций: как наемный работник и как индивидуальный предприниматель. В первом случае страховой агент работает по трудовому договору и является внештатным сотрудником страховой компании.

Во втором – страховой агент работает по договору гражданско-правового характера и является физическим / юридическим лицом, предоставляющим свои услуги страховой компании. В любом случае, деятельность агента контролируется страховой компанией, которая одновременно выступает как производителем страхового продукта / услуги, так и главным ответственным лицом [2, 3].

Правовое положение страхового агента определяется статьей 8 Федерального закона Российской Федерации от 28 ноября 1992 года № 4013-1 «Об организации страхового дела в РФ». Согласно данному закону, страховой агент исполняет роль посредника между страховщиком и страхователем, при этом его деятельность не требует получения лицензии в отличие от деятельности страхового брокера [4].

Также стоит отметить, что деятельность страхового агента может контролироваться локальными документами страховой компании, впрочем, они могут только дополнять основной закон о страховании и, главное, не противоречить ему [6].

Описывая портрет страхового агента, также хочется отметить, что в страховом бизнесе существуют два типа страховых агентов: агенты-любители и агенты-профессионалы. Представители первого типа уже имеют основную работу, поэтому воспринимают деятельность страхового агента как возможность получения дополнительного заработка и расширения своего социального опыта. К данному типу чаще всего относятся студенты; пенсионеры; женщины; находящиеся в отпуске по уходу за ребенком; специалисты, работающие неполный рабочий день.

Представители второго типа считают профессию «страховой агент» своей единственной или основной работой, в связи с чем их ключевой целью является получение стабильно высокого дохода путем продажи наиболее рентабельных и коммерчески выгодных видов страхования.

Следует отметить, что во всех страховых компаниях всегда работают оба типа страховых агентов. При этом процентное соотношение агентов-профессионалов к агентам-любителям составляет 20% к 80%, при условии, что суммарные продажи агентов-профессионалов составляют 80% от всех доходов компании, а агентов-любителей – только 20% [7, 8].

Заключение

В результате анализа ведущих исследований в области страхования, опубликованных за период 1999-2013 годов было выяснено, что профессия страхового агента является очень актуальной.

Кроме того было выявлено, что под понятием «страховой агент» стоит понимать лицо, действующее от имени страховой компании в соответствии с трудовым или гражданско-правовым договором, и осуществляющее деятельность, связанную с продажей страховых услуг, а также иную деятельность, которая может быть закреплена договором.

Портрет страхового агента можно описать физиологическими, психологическими, экономическими и правовыми характеристиками исследуемой профессии. Психологические характеристики имеют решающее значение при отборе кандидатов на вакансию «страховой агент».

В страховом бизнесе существует два типа страховых агентов: агенты-профессионалы и агенты-любители. Агенты-профессионалы составляют 20%

от всех страховых агентов в компании, при этом они зарабатывают 80% всех доходов.

Результаты данного исследования могут быть использованы страховыми компаниями для улучшения

системы подбора персонала, а также правительством Российской Федерации для разработки новых механизмов поддержки предпринимательской активности населения.

Библиографический список

1. Гвозденко А.А. Основы страхования: учебник. М.: Юнити-Дана, 2009, с. 5-400.
2. Ермаков С.В. Страхование: учебник. М.: Юрайт, 2013, с. 3-128.
3. Никитин Р. Подбор страховых агентов / Современные страховые технологии. 2012. №3, с. 12-23.
4. Федеральный закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» N 4015-1: [по состоянию на 28 декабря 2013 года: принят 27 ноября 1992 года]. КонсультантПлюс. Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
5. Шахов В.В. Страхование право: учебник / В.В. Шахов. М.: Юнити-Дана, 2009, с. 5-300.
6. Шеина А. Сравнительный анализ правового статуса страхового агента и страхового брокера при осуществлении ими представительской деятельности / Фундаментальные исследования. 2010. №1, с. 147-152.
7. Юлдашев Р.Т. Введение в продажу страхования, или как научиться продавать надежду / М.: Анкил, 1999, с. 3-130.
8. Яременко Н.В. Страховой агент: сущность и его функции / Вестник. 2013. №1, с. 378-379.

References

1. Gvozdenco A.A. Osnovy strahovaniya: uchebnik. M.: YUniti-Dana, 2009, s. 5-400.
2. Ermakov S.V. Strahovanie: uchebnik. M.: YUrajt, 2013, s. 3-128.
3. Nikitin R. Podbor strahovyh agentov / Sovremennye strahovye tekhnologii. 2012. №3, s. 12-23.
4. Federal'nyj zakon «Ob organizacii strahovogo dela v Rossijskoj Federacii» N 4015-1: [po sostoyaniyu na 28 dekabrja 2013 goda: prinyat 27 noyabrya 1992 goda]. KonsultantPlyus. Rezhim dostupa: <http://base.consultant.ru>.
5. SHahov V.V. Strahovoe pravo: uchebnik / V.V. SHahov. M.: YUniti-Dana, 2009, s. 5-300.
6. SHEina A. Sravnitel'nyj analiz pravovogo statusa strahovogo agenta i strahovogo brokera pri osushchestvlenii imi predstavitel'skoj deyatel'nosti / Fundamental'nye issledovaniya. 2010. №1, s. 147-152.
7. YUldashev R.T. Vvedenie v prodazhu strahovaniya, ili kak nauchit'sya prodavat' nadezhdu / M.: Ankil, 1999, s. 3-130.
8. YAremenko N.V. Strahovoj agent: sushchnost' i ego funkcii / Vestnik. 2013. №1, s. 378-379.

КАТЕГОРИЯ «ПОМЕЩЕНИЕ» В СИСТЕМЕ ОБЪЕКТОВ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ

Фролова Е.Д., Алтайский государственный университет
Васильев И.В., Алтайский государственный университет
Бирюков И.И., Алтайский государственный университет
Воробьева Л.В., Алтайский государственный университет

Аннотация: «Объекты гражданских прав» является одним из центральных понятий в науке гражданского права, и активно развивается. Значение определения перечня объектов гражданских прав, в том, что при отсутствии прямого указания на это законодательством, явления исключаются из сферы полноценного гражданско-правового регулирования и защиты. В исследовании обозначаются признаки помещения и приводятся примеры судебной практики, после анализа которых делается вывод о необходимости признания за помещением нового статуса. **Ключевые слова:** объекты гражданских прав, жилье и нежилые помещения.

Abstract: «The objects of civil rights» there is one of the central concepts in the science of civil law. It is very important to determine whether something like this because it can be excluded from full civil and legal regulation and protection. The research identifies signs of the premises and provides examples of judicial practice, after the analysis of which a conclusion about the necessity of recognition of the new status.

Keywords: the objects of civil rights, residential and non-residential premises.

Перечень объектов гражданских прав содержится в ст. 128 ГК РФ [2]. К сожалению, можем также отметить то, что законодатель в то же время не устанавливает каких-либо критериев для объектов гражданских прав, а лишь перечисляет группы благ, имеющие экономическую ценность на данный момент времени.

Прежде всего, для реализации целей данного исследования, необходимо определиться с понятием помещения.

Существует законопроект №47338-6 [9], в котором содержится понятие помещения, заслуживающее внимания. В этом законопроекте под помещением понимается конкретно пригодная для применения часть здания, которая в то же время еще и ограничена замкнутым контуром (т.е. стенами). Здесь используется формулировка, которая заключается в главном – помещение – это часть здания или сооружения, которая порождает множество вопросов [6].

В Концепции развития гражданского законодательства [4] (далее – Концепция) для определения помещения используется другой подход, который заключается в том, что под помещением понимается некоторый трехмерный объем, отграниченный конструктивно и находящийся внутри здания, также пригодный для самостоятельного использования.

Для дальнейшего исследования также необходимо ответить на вопрос: «А есть ли возможность квалификации помещений в качестве вещей?».

По данному вопросу существуют различные точки зрения. Ученые как отмечают и то, что вещь должна быть создана в процессе производственной деятельности, а помещение создается при создании другой вещи – здания, поэтому и существует в сфере сугубо юридической [1, с. 167].

Другие авторы признают, что помещение – материальный объект и находят у них все признаки вещей, поскольку они материальны, удовлетворяют потребности человека и могут быть в его употреблении [3, с. 3].

Далее, будет целесообразно остановиться именно на признаках помещения. В Жилищном кодексе Российской Федерации (далее – ЖК РФ) содержится определение, согласно которому мы можем вывести признаки помещения: недвижимый характер, изолированность и пригодность для постоянного проживания граждан.

Рассмотрим первый признак помещения – недвижимый характер. Сразу же, при изучении ГК РФ, бросается в глаза тот факт, что ни одна статья ГК РФ не относит помещение к объектам гражданских прав. Но, анализируя п. 1 ст. 130 ГК РФ, можно об-

наружить, что в нем допускается возможность отнесения к недвижимости федеральным законом и иных объектов, не предусмотренных Кодексом.

Прочная связь с землей у помещения однозначно есть. Об этом как говорят и ученые, (например, В.В. Чубаров и А.В. Ерш, Е.А. Киндеева [10, с. 247]), так и на данный факт указывает и соответствующая судебная практика. Из анализа всех этих источников более чем очевидно как прочная связь с земельным участком помещений, неразрывно связанных с находящимся на земельном участке зданием его частей, так и невозможность их перенесения без ущерба зданию.

Что же касается изолированности. Как справедливо замечает И.М. Адахоин [1, с. 345], учитывая, что необходимым условием договора аренды недвижимости является четкое указание площади этой самой недвижимости, то сторонам договора необходимо, чтобы у того же помещения были бесспорные границы.

Довольно-таки сложно, учитывая, что и в научной литературе понятия «изолированности» и «обособленности» зачастую не разводятся, определиться с разницей этих понятий. Но можно привести очевидное различие двух этих понятий. В письме Министерства экономического развития Российской Федерации [7], было предложено: 1) признавать за помещением наличие признака обособленности в случае, если оно отграничено от остального объема здания (сооружения) строительными конструкциями, 2) для наличия признака изолированности, вместе с первым условием, также должно добавиться наличие отдельного входа вкупе с тем, что помещение и не используется для доступа в иное помещение [5, с. 367].

Еще следует поговорить о признаке предназначенности. Если с жилыми помещениями все более-менее понятно, то у нежилых существуют свои особенности. В научной литературе под «предназначенностью нежилого помещения» понимают два различных смысла: либо предназначенность для каких-либо нужд, либо непринадлежность для постоянного проживания граждан.

Необходимо соотнести помещение с другими объектами гражданских прав, чтобы определить его место в системе объектов гражданского права. Для наилучшего понимания, как нам представляется, необходимо рассмотреть соотношение со зданием, поскольку в нем, также, раскрывается вопрос о делимости. Относительно классификации вещей на делимые и неделимые существует научная дискуссия. Несмотря на то что гражданское законодательство достаточно давно признает реальные части

домов, зданий, сооружений, т. е. помещения, самостоятельными объектами гражданских прав, в юридической литературе по-прежнему распространена позиция, в соответствии с которой здания (сооружения) рассматриваются как объекты неделимые [14, с. 43., 15, с. 10]. Сторонники противоположного подхода, руководствуясь позицией законодателя, признают здания (сооружения) делимыми объектами, при этом ряд ученых предполагает необходимость соблюдения следующих условий: 1) раздел возможен с технической (или естественной) точки зрения; 2) раздел не запрещен законом; 3) части разделенной вещи будут отвечать признакам объекта гражданских прав; 4) в частях разделенной вещи сохраняются свойства и назначение недвижимости [10, с. 21].

Итак, если обратиться к судебной практике, то можно увидеть, что суды признают делимыми и здания в целом, и помещения внутри здания. Также судами производится разделение на делимые и неделимые с учетом того, присутствует ли техническая возможность обособления соответствующих частей и сохранения принципа соразмерности (см. постановление Федерального арбитражного суда Северо-западного округа от 25.10.2010 [8]).

При таком понимании на первом плане находятся вопросы соотношения фiktивной недвижимой вещи - помещения - и натуральной недвижимой вещи - здания. Если придерживаться мнения большинства ученых, то получается очень интересная ситуация. Просто ее можно объяснить так: на земельном участке стоит здание, однако оно существует только фактически. Юридически же такого объекта прав, как целого здания, уже не существует, поскольку внутри него расположены жилые и нежилые помещения, в совокупности которые и образуют это здание. И юридически существуют, как объекты прав и недвижимые вещи именно эти помещения, которых, фактически и нет. Это просто пространство, ограниченное стенами, полом, потолком.

Сам вопрос о характере помещений возник лишь с появлением многоквартирных домов. Проблема возникла из-за того, что в подобных домах отдельные помещения заведомо предназначались не для того, чтобы ими пользовался хозяин дома, а для совершенно разных собственников. Только после появления многоквартирных домов помещения были вовлечены в ипсуальные отношения.

Несомненно, мы не говорим о том, что помещение может быть в полном смысле этого слова «независимым» от здания, в котором оно расположено, и уж тем более оно однозначно не может быть выделено в натуре. Это связано в силу объективной, физической неделимости здания. Поскольку невозможно представить, чтобы, например, помещение, находящееся на втором этаже здания, могло существовать вне этого здания, поскольку само здание будет разрушено при любых попытках «выделить в натуре» такое помещение. Помещение вообще может предоставлять определенную материальную ценность только в том случае, если является частью здания, поскольку просто без него не может существовать.

Если обратиться к судебной практике, то вопрос о судьбе помещения и здания, из которого оно выделяется, решается ответом на вопрос - возможен ли раздел здания (сооружения) как объекта гражданских прав, т.е. являются ли они делимыми или неделимыми вещами?

Мы можем увидеть две различные линии рассуждений судов именно в зависимости от потенциальной делимости исходного здания. Так, в Решении районного суда Ростовской области [11] касемо помещений в здании, было указано на невозможность раздела этого здания (магазина автозапчастей) по причине единственного числа служебных помещений, т.е. отдельные части здания функционировать самостоятельно не смогли бы. Суд пришел к тому, что, в данном случае участниками общей долевой собственности не осуществляется выдел принадлежащих им долей. Фактически между сторонами определяется порядок пользования и владения имуществом, находящимся в долевой собственности. Каждой из сторон выделяются помещения в общем здании и части общего земельного участка, т.е. каждая из сторон приобретает право пользования и владения указанными помещениями, оставаясь собственником всего здания. Здесь выбор пал на сохранение как объекта прав именно здания.

Совершенно иное решение принимают суды в случае возможности раздела здания в натуре. Так, в Решении Клинского суда Московской области [12] о реальном разделе здания, суд привел мнение о том, что судом принимается оптимальный вариант раздела здания, поскольку выделяемые сторонам помещения соответствуют их идеальным долям в праве долевой собственности на здание, части здания изолированы друг от друга, разделяются капитальной стеной, у каждой из сторон предусмотрен свой вход в свою часть здания. Данный вариант раздела является наиболее оптимальным, требующим минимальных затрат на переустройство и перепланировку. В итоге само здание исчезает как объект, и на его месте возникают два нежилых, самостоятельных помещения.

К каким же выводам можно прийти после изучения всего вышеизложенного? Еще раз стоит указать на то, что в случае признания помещений объектами гражданских прав, а возможно, даже и законодательного их закрепления в таком качестве, будут достигнуты следующие цели:

- 1) официально началось бы формирование полноценного гражданско-правового регулирования помещения, как объекта недвижимости, что послосодействовало бы избежанию в будущем тех недопониманий, что присутствуют в судебной практике и гражданском обороте сейчас;
- 2) вторая цель взаимосвязанная напрямую с первой, а именно сформировалась бы единая судебная практика по данному вопросу;
- 3) и были бы устранены имеющиеся доктринальные противоречия, началось бы уже более углубленное исследование специфики помещения, поскольку уже не было бы необходимости доказывать его существование.

Самая возможность закрепления помещения как объекта гражданских прав и в связи с таким признанием решение вопроса о правовой природе помещений и о допустимости их квалификации в качестве вещей упирается в возможность распространения на них всех возможных классификаций вещей. То есть выделение необходимых признаков у помещения, поскольку, как отмечено в Концепции развития гражданского законодательства «помещение, в отличие от здания, лишено какого-либо материального выражения».

Библиографический список

1. Ашиокин, И.М. Аренда недвижимости. Анализ арбитражной практики разрешения споров (практическое пособие по применению гражданского и земельного законодательства РФ). /И.М. Ашиокин. - М.: Рифор, 2006. - 418 с.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 29 июля 2017 г.) / Собрание законодательства РФ, 1994 г., 5 декабря
3. Гонгало В.М. Жилое помещение — объект недвижимости (краткое вступление к большой дискуссии) // Семейное и жилищное право. 2007, №2, С. 2 - 4
4. Концепция развития гражданского законодательства. [Электронный документ] // СПС
5. Макаев, П.В. «Нежилое помещение»: понятие, признаки и его дефиниция / П.В. Макаев // Право и политика. — М.: Nota Bene, 2009. — № 2 (110). — С. 364-369
6. О некоторых вопросах практики рассмотрения судами споров, возникающих между участниками общей собственности на жилой дом: Постановление Пленума Верховного Суда РСФСР от 10 июня 1980 г. №4 (в ред. от 21 декабря 1993 г.) // ГАРАНТ.РУ: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/10006433/#ixzz4ge3FUmhb>
7. О признании жилых и нежилых помещений изолированными или обособленными от других помещений в здании или сооружении для целей их государственного кадастрового учета: Письмо Минэкономразвития России от 24 февраля 2014 №Д23и-301 // СПС «Консультант-Плюс»
8. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 06 августа 2009 по делу №А13-11107/2008 «По иску ООО «365» к ГУ Вологодское региональное отделение Фонда социального страхования Российской Федерации»
9. Проект Федерального закона «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СПС «Консультант-Плюс»
10. Рассолова Т.М. Гражданское право. / М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010, С. 118; Бибииков А.И. К вопросу о делимости и отчуждении части недвижимого имущества, принадлежащего единственному собственнику: Проблемы прокурорского надзора // Иваново-Вознесенский юридический вестник: Проблемы прокурорского надзора. 2002. №11/12. С. 20-21.
11. Решение Мясниковского районного суда Ростовской области от 16.08.2010 года «По иску Кривохижа Ларисы Константиновны к Севрюкову Виктору Никитовичу»
12. Решение Клинского городского суда Московской области № 2-372\10 от 04.08.2010 года «По иску Начинкиной Т.И. к Старожиловой Т.Ю., Мусатовой Е.В.»
13. Скловский, К.И. Помещение как объект права / К.И. Скловский // Закон. — М.: Закон, 2010. — № 1. — С. 166-171.
14. Степанов, С.А. Парадокс недвижимых вещей (постановка проблемы) / С.А. Степанов // Проблемы теории гражданского права. — М.: Статут, 2006. — Вып. 2. — С. 132-144.
15. Суханов, Е.А. О понятии недвижимости и его влиянии на иные гражданско-правовые категории / Е.А. Суханов // Вестник гражданского права. — М.: ООО «Изд. дом В. Ема», 2008. — Т. 8, № 4. — С. 6-16.
16. Чубаров, В.В. Проблемы правового регулирования недвижимости. / В.В. Чубаров. — М.: Статут, 2006. — 336 с.

References

1. Ashihmin, I.M. Arenda nedvizhimosti. Analiz arbitrazhnoj praktiki razresheniya sporov (prakticheskoe posobie po primeneniyu grazhdanskogo i zemelnogo zakonodatel'stva RF). /I.M. Ashihmin. — М.: Rofehr, 2006. — 418 s.
2. Grazhdanskij kodeks Rossijskoj Federacii (chast' pervaya) ot 30 noyabrya 1994 g. № 51-FZ (red. ot 29 iyulya 2017 g.) / Sobranie zakonodatel'stva RF, 1994 g., 5 dekabrya
3. Gongalo V.M. Zhiloe pomeshchenie — ob'ekt nedvizhimosti (kratkoe vstuplenie k bol'shoj diskussii) // Semejnoe i zhilishchnoe pravo. 2007, №2, S. 2 - 4
4. Konceptiya razvitiya grazhdanskogo zakonodatel'stva. [Elektronnyj dokument] // SPS
5. Makeev, P.V. «Nezhiloe pomeshchenie»: ponyatie, priznaki i ego definiyia / P.V. Makeev // Pravo i politika. — М.: Nota Bene, 2009. — № 2 (110). — С. 364-369
6. O nekotoryh voprosah praktiki rassmotreniya sudami sporov, vznikayushchih mezhdru uchastnikami obshchej sobstvennosti na zhiloi dom: Postanovlenie Plenuma Verhovnogo Suda RSFSR ot 10 iyunya 1980 g. №4 (v red. ot 21 dekabrya 1993 g.) // GARANT.RU: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/10006433/#ixzz4ge3FUmhb>
7. O priznanii zhilyh i nezhilyh pomeshchenij izolirovannymi ili obosoblennymi ot drugih pomeshchenij v zdanii ili sooruzhenii dlya celej ih gosudarstvennogo kadastravogo ucheta: Pis'mo Minekonomrazvitiya Rossii ot 24 fevralya 2014 №D23и-301 // SPS «Konsultant-Phyus»
8. Postanovlenie FAS Severo-Zapadnogo okruga ot 06 avgusta 2009 po delu №А13-11107/2008 «Po isku ООО «365» k GU Vologodskoe regional'noe otdelenie Fonda social'nogo strahovaniya Rossijskoj Federacii»
9. Proekt Federal'nogo zakona «O vnesenii izmenenij v chasti pervuyu, vtoruyu, tret'yu i chetvertuyu Grazhdanskogo kodeksa Rossijskoj Federacii, a takzhe v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii» // SPS «Konsultant-Phyus»
10. Rassolova T.M. Grazhdanskoe pravo. / М.: YUNITI-DANA, 2010, S. 118; Bibikov A.I. K voprosu o delimosti i otchuzhdenii chasti nedvizhimogo imushchestva, pripadlezhashchego edinstvennomu sobstvenniku: Problemy prokurorskogo nadzora // Ivanovo-Voznesenskij yuridicheskij vestnik: Problemy prokurorskogo nadzora. 2002. №11/12. S. 20-21.
11. Reshenie Myasnikovskogo rajonnogo suda Rostovskoj oblasti ot 16.08.2010 goda «Po isku Krivozhizha Larisy Konstantinovny k Sevryukovu Viktoru Nikitovichu»
12. Reshenie Klin'skogo gorod'skogo suda Moskovskoj oblasti № 2-372\10 ot 04.08.2010 goda «Po isku Nachinikinoj T.I. k Starozhilovoj T.YU., Musatovoj E.V.»
13. Sklovskij, K.I. Pomeshchenie kak ob'ekt prava / K.I. Sklovskij // Zakon. — М.: Zakon, 2010. — № 1. — С. 166-171.
14. Stepanov, S.A. Paradoks nedvizhimykh veshchej (postanovka problemy) / S.A. Stepanov // Problemy teorii grazhdanskogo prava. — М.: Statut, 2006. — Vyp. 2. — С. 132-144.
15. Suhanov, E.A. O ponyatii nedvizhimosti i ego vliyani na inye grazhdansko-pravovye kategorii / E.A. Suhanov // Vestnik grazhdanskogo prava. — М.: ООО «Izdat. dom V. Ema», 2008. — Т. 8, № 4. — С. 6-16.
16. Chubarov, V.V. Problemy pravovogo regulirovaniya nedvizhimosti. / V.V. Chubarov. — М.: Statut, 2006. — 336 s.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ: ОСОБЕННОСТИ И ЭТАПЫ

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

Аннотация: в условиях конкурентной среды цена является не только ориентиром, но и мощным рычагом деятельности торговых предприятий. Без овладения логикой ценообразования невозможно стать конкурентоспособным на товарном рынке, сформировать всю совокупность прогнозов, плановых и оперативных решений, которые дают возможность дальнейшего развития предприятия. Поэтому представляет особый интерес исследование теоретических и практических вопросов ценообразования и разработка предложений по совершенствованию системы ценообразования на предприятиях торговли.

Ключевые слова: ценообразование, цена, торговые предприятия, этапы ценообразования, стратегии ценообразования.

Abstract: In a competitive environment, price is not only a guide, but also a powerful lever for the activities of trade enterprises. Without mastering the logic of pricing, it is impossible to become competitive on the commodity market, to form the entire set of forecasted, planned and operational decisions that enable the further development of the enterprise. Therefore, it is of particular interest to study theoretical and practical questions of pricing and develop proposals for improving the pricing system at trade enterprises.

Keywords: pricing, price, trade enterprises, pricing stages, strategy of pricing.

Одно из главных условий эффективного развития экономических отношений в нашей стране – использование рыночных механизмов ценообразования с элементами государственного регулирования. От выбора научно обоснованного процесса формирования и применения цен во многом зависит функционирование системы экономических методов управления народно-хозяйственным комплексом России. Кроме того, использование проверенных временем принципов ценообразования существенно облегчит решение задач сбалансированности и поступательного роста национальной экономики, повысит эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятий (фирм и компаний) различных форм собственности.

Выступая основой рыночных отношений, цена становится одной из наиболее универсальных категорий, которыми оперирует рыночная экономика, потому в ней сконцентрированы все недостатки, ошибки и достижения хозяйственной деятельности [1]. С ростом значения цены как экономической, политической и социальной категории, увеличивается ответственность за «уное ценообразование» в стране. Следовательно, реализация предприятиями обоснованной ценовой политики является необходимой для поддержки и развития в России рыночных отношений.

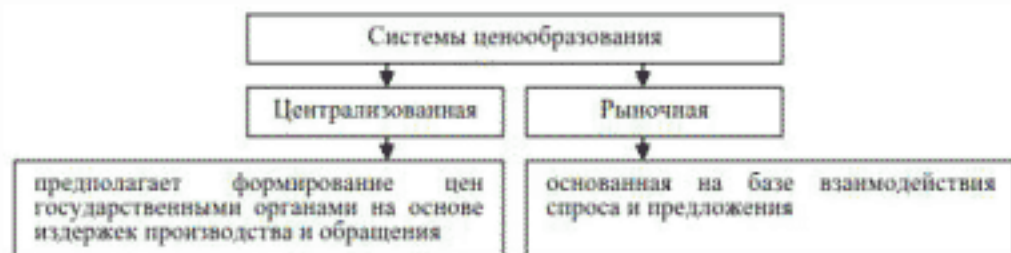
Проблемы совершенствования процесса управления ценообразованием являются предметом исследования ученых в области экономики, предпринимательства, бухгалтерского учета, финансов, маркетинга, менеджмента и т.п. Много научных исследований посвящено данной теме, например, та-

кие ученые как С. Дугина, А. Наумчик, Л. Шварчук, А. Показатова, А. Варченко и др. писали об особенностях политики ценообразования на предприятиях. В их работах излагаются сущность политики цен, ее цели, стратегии, различные методы ценообразования и дифференциации цен. Несомненный интерес представляют математико-статистические методы и их применение при решении специфических прикладных задач ценообразования. В работах российских ученых-экономистов, а также практиков, освещались и отдельные вопросы, связанные с использованием элементов комплекса маркетинга в ценообразовании. Но многие аспекты практического ценообразования на предприятиях торговли остаются недостаточно изученными, поэтому выбранная тема для исследования является актуальной, как в теоретическом, так и в практическом аспектах.

Цена в рыночных условиях хозяйствования выступает ключевым экономическим инструментом, влияющим на уровень доходов предприятий, на развитие общественного производства и уровень жизни населения.

В отличие от цены, ценообразование представляет собой процесс формирования, движения и использования цен на товар или услугу. Ценообразование, являясь одним из основных звеньев рыночной экономики, выступает не только гибким инструментом, но и важным рычагом управления на рынке [12].

Анализ литературных источников показал, что существуют различные системы ценообразования, но на практике применяются две основные системы ценообразования, представленные на рисунке 1.



Источник: составлено авторами с использованием: [6]
Рисунок 1 – Основные системы ценообразования

Актуальность понимания сущности механизма эффективного ценообразования связана с тем, что

все компании в своей деятельности сталкиваются с проблемой оптимального назначения цены на свою

продукцию, выполненную работу или оказанную услугу. Такая ситуация есть проблемой, т.к. в рыночных условиях процесс назначения цен зависит от многих факторов. Одновременно, процесс ценообразования значительно различается в зависимости от специфики продукции, условий ее реализации и задач ценовой политики, которая должна формироваться в соответствии с потребностями и запросами потребителя.

На стадии определения цены управление процессом ценообразования является наиболее сложным, требующим грамотные управленческие решения. Особое внимание при принятии решений относительно политики ценообразования на предприятии следует уделять спросу, предложению, расходам, понимать влияние других показателей на макроуровне и факторов, а также их соотношение между собой. Выработать хорошее ценовое решение невозможно без существенно важной информации: о государственной ценовой политике, расходах, покупателях и конкурентах.

Политика компании относительно ценообразования должна представлять собой интегрированную систему, в составе которой должны присутствовать решения по соотношению цен конкурентов, предоставлению скидок, методам ценообразования. Ценовые отношения в рыночной экономике должны основываться на общих принципах, характеристика которых представлена в приложении А принципы ценообразования тесно взаимосвязаны с методами ценообразования.

Определение ценовой политики коммерческого предприятия – это сложный и итерационный процесс. На каждом из этапов целесообразно применять те или иные экономико-математические и маркетинговые методы. Существует множество различных методов, которые могут быть взяты за основу процесса разработки ценовой политики [11].

Итак, учитывая все сказанное выше, ценовую политику предприятия предлагаем определить, как совокупность мероприятий, составляющих процесс принятия управленческих решений по установлению и корректировке уровня цен с учетом целей предприятия и соответствующих целей маркетинга, а также всех ценообразующих факторов.

В настоящее время трудно переоценить значение правильного выбора политики ценообразования коммерческим предприятием. Именно цены определяют структуру производства, оказывают решающее воздействие на движение материальных потоков, распределение товарной массы, уровень благосостояния населения в национальной экономике.

В условиях рыночной экономики коммерческий успех любого предприятия или предпринимателя во многом зависит от правильно выбранной тактики и стратегии ценообразования на товары и услуги.

Организация торговли при формировании цены должна учесть все факторы, которые оказывают непосредственное воздействие на цену товара. Учитывается также уровень цен на аналогичный товар на региональном рынке, поскольку он является определяющим в установлении рациональных соотношений цен.

Первым фактором является затратный. Данный фактор влияет на определение цели предприятия, которая касается его прибыли или же возмещения инвестирования. Главная цель предпринимателя – создание цены на товар, которая будет покрывать постоянные и переменные издержки и обеспечивать запланированную (железную) прибыль. Размер планируемой прибыли зависит от маркетинговых целей компании. В их числе:

- увеличение части рынка (если цена меньше, чем у конкурентов, то меньше и прибыль на едини-

цу товара – это имеет смысл только при реализации больших объемов товара в рыночных условиях с острой конкуренцией);

- завоевание лидерства по качеству обслуживания при реализации высококачественных и марочных товаров (установление высоких цен для покрытия издержек на достижение высокого качества обслуживания и проведение дорогих исследований может иметь место, если потребители воспринимают товары как имеющие имидж качества);

- максимальное увеличение текущей прибыли (оцениваются спрос и издержки относительно различных цен и выбирается цена, обеспечивающая максимум текущей прибыли и максимум возмещения издержек). В данном случае, текущие финансовые показатели значительно превосходят долгосрочных.

Вторым фактором является фактор экономической, оказывающий влияние на показатели эластичности спроса относительно цены товара на конкретном рынке сбыта. Если коэффициент эластичности спроса по модулю меньше единицы, это значит, что спрос увеличивается или уменьшается в пропорции, более слабой в отношении к продажной цене. Если коэффициент больше единицы, соответственно, спрос увеличивается или уменьшается в пропорции, более сильной, чем увеличение или уменьшение цены. Коэффициенты эластичности могут быть определены в рамках исследования при продаже экспериментальных партий товара по разным ценам на одном и том же рынке.

Третьим фактором является специфика рыночного сегмента. Каждый потребитель по-своему воспринимает цены в зависимости от многих обстоятельств. Первое: восприятие цены зависит от того, сколько у покупателя денег, второе – его готовность потратить эти деньги на определенные товары, что существенно влияет уровень его культуры и образования. И третье – восприятие покупателем значимости товара и его готовность платить меньше в зависимости от возрастной категории. Поэтому существует такое понятие как «вилка цен» и устанавливается она для целевых потребителей.

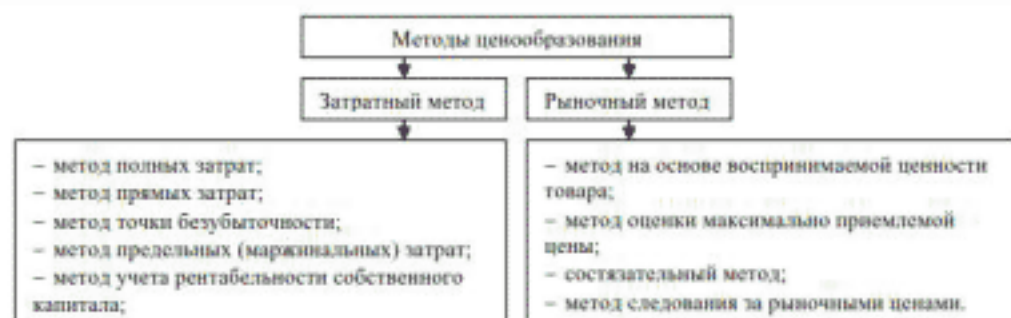
Четвертый фактор – автономия компании в установлении цены. Исходя из целей, определив эластичность спроса по отношению к цене, учитывая специфику сегмента, компания может назначать желаемую цену товара [4].

На следующих методах формирования ценообразования построены принципы рассматриваемого показателя в торговле: формирование цен с ориентированием на спрос (при этом методе на эластичность прямое влияние оказывает степень дифференциации продукции); основанный на добавлении к расходам на единицу готовой продукции определенного процента на вложенный капитал; основанный на производственных издержках.

Учитывая методики ценообразования, можно сделать вывод о том, что механизм ценообразования предприятия торговли предполагает два основных метода – затратный и рыночный (рисунок 2).

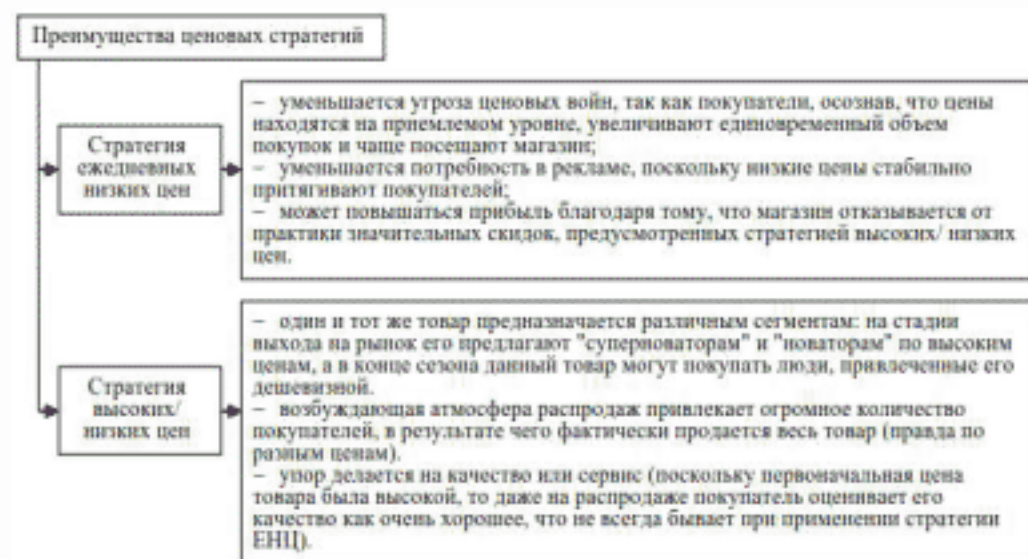
Существуют стратегии «ежедневных низких цен» и «высоких/низких цен», основные преимущества которых представлены на рисунке 3.

Хотя основная ценовая стратегия розничной торговли чаще всего основывается на комбинации стратегий «ежедневных низких цен» и «высоких/низких цен», довольно популярными являются и другие ценовые инструменты, такие как скидки, купоны, пластиковые карточки, ценовое лидерство, выравнивание цен, множественное ценообразование, нечетные и некруглые цены и др. Их применение определяется основной ценовой стратегией.



Источник: составлено авторами с использованием: [8; 10]

Рисунок 2 – Основные методы ценообразования в торговле



Источник: составлено авторами с использованием: [3]

Рисунок 3 – Преимущества стратегий «ежедневных низких цен» и «высоких/низких цен»

Итак, можно сделать заключение, что конечная цена товара зависит от многих факторов как внешних, так и внутренних; как контролируемых, так и неконтролируемых. Их воздействие на ценовую политику торгового предприятия и, как следствие, на выбор применяемой ценовой стратегии обуславливается рыночной природой соотношения спроса и предложения, уровнем материально-технического и трудового потенциала предприятия. При учете факторов, влияющих на ценообразование, для обеспечения нормального процесса формирования, установления и применения цен на товары торговое предприятие использует универсальные принципы ценообразования. К наиболее распространенным из них относятся: научной обоснованности; целевой ориентации; законности; плановости цен; непрерывности процесса ценообразования; единства процесса формирования цен и контроля их соблюдения.

Придерживаясь указанных принципов торговое предприятие вполне способно определить, какие цены стоит установить на товары, чтобы завладеть определенной частью рынка, а также обеспечить конкурентоспособность данных товаров по ценовым показателям и определить объем прибыли. А правильная методика определения цены, осуществление разумной ценовой политики и выбор обосно-

ванной ценовой стратегии являются залогом успешной маркетинговой деятельности торгового предприятия в условиях рынка.

Рассмотрим основные этапы ценообразования в торговле.

Вклад участников товародвижения в уровень цен, показывает структура цены.

Первый этап – постановка цели политики цен, тогда выделяются три момента: выживаемость компании, получение максимальной прибыли и удержание положения на рынке.

На втором этапе определяется спрос на продукцию, что является важнейшим составляющим процесса формирования стоимости.

На третьем этапе учитываются и анализируются издержки, которые разделяются на переменные и постоянные. От этого напрямую зависит прибыль фирмы.

Анализ фирм-конкурентов – 4-й этап. Владеть информацией о ценах на товары конкурентов является важнейшим условием. По собранным данным строится ценообразование в торговле.

На пятом этапе определяется метод установления цены.

По экономической природе посредническая и торговая надбавки являются ценами услуг торговой организации.

Затраты посредников и прибыль содержится в посредническом ценовом вознаграждении.

Согласно методическим рекомендациям по бухгалтерскому учёту затрат, включенных в издержки производства и обращения, и финансовых результатов на предприятиях торговли, формируются издержки обращения.

В форме надбавки и скидки может рассчитываться ценовое вознаграждение посредников.

При этом конкретные размеры торговых надбавок устанавливаются самими предприятиями, но они не могут быть выше предельных, если на такие товары утверждены предельные торговые надбавки.

Розничный товарооборот предприятия формируется из суммы товаров, проданных по розничным ценам. Прибыль торгового предприятия равна валовому доходу за минусом издержек обращения. Посредническая скидка и надбавка исчисляются как разница между ценой, по которой посредник закупает товар, и ценой, по которой его продает, при-

чем в абсолютном выражении посредническая скидка и надбавка совпадают.

Ценовые скидки и надбавки нужно отличать от посреднических скидок и надбавок. Вторые являются вознаграждением за посреднические услуги, поэтому их наличие всегда связано не с одной, а с несколькими ценовыми стадиями. Их число напрямую связано с числом посредников. А первые являются инструментами стимулирования сбыта. Они связаны с одной ценовой стадией и используются по отношению к одному ценовому уровню.

Прибыль посредника можно определить с помощью процента рентабельности к издержкам обращения, которые являются собственными расходами, а те затраты, которые связаны с закупкой продукции не входят в издержки обращения.

Как уже было отмечено выше, прибыль магазина зависит от многочисленных факторов. Один из важнейших – розничная цена товаров. Понятно, чтобы бизнес приносил прибыль, она должна превышать стоимость товаров, которая складывается из закупочной стоимости и стоимости доставки, выкладки и т.д. Существует множество подходов к назначению розничной цены товара (рисунок 4).



Источник: составлено авторами с использованием: [2; 7]

Рисунок 4 – Способы ценообразования

Учитывая, что цена является связующим звеном между продавцом и покупателем, ценовая политика предприятия торговли должна формироваться, в первую очередь, в соответствии с потребностями и запросами потребителя. Поэтому ценовая политика занимает центральное место в общей стратегии торгового предприятия, ведь именно цена на товары, реализуемые торговой компанией, определяет объемы получаемой прибыли.

Исходя из вышесказанного предлагаем разрабатывать ценовую стратегию по алгоритму, который предполагает следующие пункты:

1. Установка целей и направлений ценообразования а) цели ценообразования: стабилизация цен, прибыль, доход, противодействие конкуренции и т.д.; б) направления ценообразования: по уровню цен, регулировка цен, скидочная система.

2. Внешний и внутренний мониторинг цен: установление ценовых норм; оценка потребительско-целевого сегмента; обоснование дифференциации цен; анализ возможной тенденции изменения цен; соотношение ценовой нормы с другими маркетинговыми средствами; анализ гибкости спроса при установлении цены; учет поведения конкурентов при изме-

нении цены на продукцию; необходимо учитывать этапы жизненного цикла товара при установлении цен; установление системы скидок.

3. Конечное принятие решения согласно ценовой стратегии. Перед тем как разработать ценовую стратегию, нужно выявить основные финансовые цели торговой компании. Во избежание этого, ценовая стратегия с точки зрения владельцев предприятия может оказаться неудовлетворительной. Предприятие, исходя от поставленных целей может выбрать одну из нескольких типов стратегий ценообразования: стратегия премиального ценообразования, а также нейтральная стратегия или стратегия ценового порыва. Они могут быть смешанные и иметь одновременно несколько смежных целей.

Не стоит забывать, что такой процесс, как разработка ценовой стратегии, является периодически возобновляемым. Поскольку условия функционирования деятельности предприятия на рынке не устойчивы, ценовая стратегия в свою очередь должна обладать определенной гибкостью.

Для того чтобы процесс ценообразования был эффективным для предприятия, он должен включать следующие этапы:

1. Формирование внутренних данных по ценам, издержкам, а также по продажам и ценам.
2. Эквивалентная информация о конкурентах. Выгоды различных сегментов потребителей.
3. Корректировка собранных данных в информацию, необходимую для анализа.
4. Конкретизация позиции и стратегии ценообразования. Установка правил (премиальное ценообразование на рынке, снижение цены на рынке, по сравнению с конкурентной, быть лидером или аутсайдером среди конкурентов с установкой определенных мер по реакции на изменение конкурентных цен). Правила должны опираться на факты.
5. Коммуникация цен участниками каналов распределения, конечным потребителем.
6. Реакция рынка на ценовое изменение. Анализ этой реакции. Допустим, передается ли повышение или снижение цен для участников каналов дистрибуции конечным потребителям. Следует разработать такую систему мониторинга, которая будет связывать действия маркетинга и ценовые изменения с изменением в доле рынка и объеме продаж. Для того чтобы изучить ценовую реакцию следует воспользоваться следующими методами:

- 1) оценка экспертами;
- 2) опросы потребителей;
- 3) эксперименты с ценами; анализ реальных данных с помощью статистических методов.

Экспертную оценку актуально проводить по следующему алгоритму:

- создание вопросника, который предназначен для конкретной ситуации по ценообразованию;
- опрос, по меньшей мере, 10 экспертов (изначально ответы экспертов могут иметь значительные отличия);
- обсуждение ответов и имеющихся различия в ответах на общем собрании. Следует достичь консенсуса между экспертами, поскольку он даёт более конкретизированные результаты, нежели вычисление средних значений;

Библиографический список

1. Баздрикин А.С. Цены и ценообразование: учеб. пособие для вузов. М.: Юрайт, 2011, с. 332.
2. Байбардина Т. Н., Кузьменко В. Л., Кожухова Г. Н. Маркетинг в торговле: – М. : Изд. Гревцова, 2012. – 255 с.
3. Брижашева О. В. Маркетинг торговли: Учебное пособие / Брижашева О. В. - Ульяновск : УлГТУ, 2007. – 170 с.
4. Герасименко В. В. Управление ценовой политикой компании : учебник / В. В. Герасименко. – 2006. – М. : ЭКСМО. – 688 с.
5. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Кузьменко В.А. Экономика предприятия издание второе, дополненное. М.: КНОРУС, 2016, с. 277.
6. Данченко Л. А. Маркетинговое ценообразование: политика; методы; практика : учебное пособие / Л. А. Данченко, А. Г. Иванова. – М. : ООО «Издательство «Эконом», 2006. – 464 с.
7. Козерод Л.А. Экономика торгового предприятия : Учебное пособие. / Козерод Л.А. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2012. – 175 с.
8. Соснаускене О. И., Шармин Д. В., Шерстнева Г. С. Ценообразование в розничной торговле: – Санкт-Петербург, Дашков и Ко, 2011. – 272 с.
9. Троицкая А. Н. / Оптимальная стратегия ценообразования на примере ЗАО «ЭЛЬФА» / Плано-экономический отдел. 2012. № 4. С.88.
10. Фридман А. М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества : Учебник / А. М. Фридман. – М. : Дашков и К°, 2012. – 625 с.
11. Шуляк П.Н. Ценообразование: учебно-практическое пособие - 8-е изд, перераб. и доп. / П.Н. Шуляк. - М.: Дашков и Ко, 2013 - 192 с.
12. Шамардина О.В., Подольской С.В. / Проблемы и пути совершенствования ценообразования на торговых предприятиях / Сборник материалов Международной научно-практической конференции «Новая наука: теоретический и практический взгляд». 2016. С. 95.

References

1. Bazdrinik A.S. Ceny i cenoobrazovanie: ucheb. posobie dlya vuzov. M.: Yurajt, 2011, s. 332.
2. Bajbarina T. N., Kuz'menko V. L., Kozhuhova G. N. Marketing v trgovle: – M. : Izd. Grevcova, 2012. – 255 s.
3. Brizhasheva O. V. Marketing trgovli: Uchebnoe posobie / Brizhasheva O. V. - Ulyanovsk : UIGTU, 2007. – 170 s.
4. Gerasimenko V. V. Upravlenie cenovoj politikoj kompanii : uchebnik / V. V. Gerasimenko. – 2006. – M. : EKSMO. – 688 s.

5. Gruzinov V.P., Gribov V.D. Kuz'menko V.A. *Ekonomika predpriyatiya* izdanie vtoroe, dopolnennoe. M.: KNORUS, 2010, s. 277.
6. Danchenok L. A. *Marketingovoe cenoobrazovanie: politika; metody; praktika : uchebnoe posobie* / L. A. Danchenok, A. G. Ivanova. – M. : OOO «Izdatel'stvo «Ehksmo», 2006. – 464 s.
7. Kozerod L.A. *Ekonomika torgovogo predpriyatiya : Uchebnoe posobie.* / Kozerod L.A. – Habarovsk: Izd-vo DVGUPS, 2012. – 175 s.
8. Sosnaukene O. I., SHarmin D. V., SHerstneva G. S. *Cenoobrazovanie v roznichnoj torgovje*: – Sankt-Peterburg, Dashkov i Ko, 2011. – 272 s.
9. Troickaya A. N. / *Optimal'naya strategiya cenoobrazovaniya na primere ZAO «EHL'FA»* / *Plenovo-ekonomicheskij otdel.* 2012. № 4. S.88.
10. Fridman A. M. *Ekonomika predpriyatij torgovli i pitaniya potrebitel'skogo obshchestva : Uchebnik* / A. M. Fridman. – M. : Dashkov i K^o, 2012. – 625 s.
11. SHulyak P.N. *Cenoobrazovanie: uchebno-prakticheskoe posobie - 8-e izd, pererab. i dop.* / P.N. SHulyak. – M: Dashkov i Ko, 2013 – 192 s.
12. SHamardina O.V., Podol'skij S.V. / *Problemy i puti sovershenstvovaniya cenoobrazovaniya na torgovyh predpriyatiyah* / *Sbornik materialov Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii «Novaya nauka: teoreticheskij i prakticheskij vzglyad».* 2016. S. 95.

КЛАСТЕРНЫЕ ФОРМИРОВАНИЯ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ АПК РЕГИОНА

Шахабасов Р.А., старший преподаватель, Дагестанский государственный университет
Мустаев М.М., к.э.н., доцент, Чеченский государственный университет

Аннотация: В статье рассмотрены кластерные формирования как эффективный управления конкурентоспособностью хозяйствующих субъектов АПК региона. Изучены различные виды кластеров и их классификация. Раскрыты этапы формирования кластеров. Определены общие предпосылки создания плодородного кластера в Республике Дагестан.

Ключевые слова: кластер, формирование, управление, экономика, регион, АПК.

Abstract: In article it is considered cluster formation as an effective competitiveness management of economic entities in agribusiness in the region. Studied different types of clusters and their classification. The stages of cluster formation. Defines General prerequisites for the establishment of the horticultural cluster in the Republic of Dagestan.

Keywords: Cluster, formation, management, region, agriculture.

В современных условиях важнейшая задача, которая стоит перед агропромышленным комплексом Республики Дагестан, состоит в том, чтобы обеспечить стабильное функционирование субъектов комплекса, производящих продукты питания на основе применения инновационных методов управления конкурентоспособностью предприятий. Одним из эффективных способов решения этой задачи, по нашему мнению, является создание агропромышленных кластеров.

Основная идея формирования кластера состоит в том, чтобы сформировать такие условия, которые позволят реализовать тот потенциал, которым обладают субъекты агропромышленного производства республики. Имея виду специфику республики, наличие горных и предгорных районов, занимающих обширную территорию, важно отметить, что при помощи создания агропромышленных кластеров возможно максимально эффективно использовать хозяйственное пространство, так как его (хозяйственное пространство) можно заполнить разными субъектами, занимающимися различными видами сельскохозяйственной деятельности, представляемыми различными укладами сельской экономики, а также другими формированиями различных масштабов.

Необходимо отметить, что термин «кластер» используется в различных отраслях науки и практики, что, естественно, вызывает разное понимание данного выражения. Мы в своих исследованиях за основу берем, ставшие классическими признаки кластера по М. Портеру. Он определил «кластер как группу географически соседствующих компаний, которые взаимосвязаны между собой, которые сами имеют связи с различными организациями, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимно дополняющих друг друга» [6].

В экономической литературе исследователи кластеров выделяют различные структурные элементы, но наиболее четкая классификация, на наш взгляд, встречается у О. Трофиновой. Она выделяет следующие элементы кластера [9]:

- «ядро» – объекты, вокруг которых группируется кластер, выполняющие основной вид деятельности, позиционирующие кластер, выпускающие конечную продукцию;
- «дополняющие объекты» – объекты, деятельность которых напрямую обеспечивает функционирование объектов «ядра».
- «обслуживающие объекты» – объекты, наличие которых обязательно, но деятельность, которых напрямую не связана с функционированием объектов «ядра»;

- «вспомогательные объекты» – объекты кластера, наличие которых желательно, но не обязательно для функционирования других объектов кластера.

В целом кластер есть группа предприятий и других субъектов экономики, которые располагаются на одной территории, и которые объединяются в сеть, для достижения общей цели и определенного результата. Но самым главным предназначением кластеров, в каких бы отраслях они не создавались, является образование устойчивых связей между ее участниками или объединение акторов вокруг определенного ядра (хозяйствующего субъекта, фирмы), которое сможет обеспечить «работой» всех членов группы, придавая эффект синергии в отношениях. Такие кластеры могут выступать «точками роста», «моторами» экономики, генераторами инноваций. Их влияние на формирование современного экономического ландшафта становится все более заметным. И поэтому по поводу ученые, занимающиеся изучением особенностей функционирования кластеров, отмечают, что «модель кластеров – не отвлеченная теоретическая идея, она хорошо поддается операционализации и имеет четкий «выход» на практику управления. И «интерес к кластерам возрос потому, что они являются практическим рычагом воздействия, а не просто способом описания экономической реальности» [3].

Важнейшей особенностью кластера является его принципиальное отличие от других форм. Иногда кластер отождествляют с подкомплексом АПК или холдингами, но это не так. Например, холдинги имеют свою организационно-правовую форму и занимаются производством, переработкой и продажей продукции. Кластеры же не являются организационно-правовой формой, они включают в себя независимых сельхозпроизводителей, обслуживающих и вспомогательных предприятий, научные и образовательные учреждения, связанные с разработкой инновационных товаров для данной отрасли и подготовкой кадров соответствующих специальностей, участники кластера не теряют право юридического лица. Определенная особенность кластера создается за счет того, что вокруг него создается микро рынок и конкурентная среда. Между рыночными субъектами кластера возникает конкуренция, которая является его обязательным атрибутом. Потому одним из важнейших признаков принадлежности хозяйствующего субъекта к одному кластеру является общее для них конкурентное поле – каждый участник кластера – это полноценный игрок, который работает по выбранной им организационно-правовой форме. Другими признаками принадлежности к определенному кластеру являются использование общей рыночной инфраструктуры (кредитных институтов, информационно-консультационных

служб, аудиторских фирм и т.д.), наличие общих деловых партнеров, совместные научные исследования, одни и те же источники подготовки специальных кадров.

В экономической литературе встречаются различные виды кластеров и их классификация. К ним относятся [3]:

1. Дискретные кластеры образуют организации, производящие продукты, которые состоят из дискретных компонентов.

2. Процессные кластеры образуют организации, которые относятся к процессным отраслям.

3. Инновационные кластеры образуются в «новых секторах».

4. Туристические кластеры формируются на базе туристических активов в регионе.

5. Транспортно-логистические образуются за счет кластеров, которые специализируются на хранении, сопровождении и доставке грузов и пассажиров.

Объектом нашего исследования является АПК региона (республики) и поэтому более подробно, остановившись на особенностях формирования агропромышленного кластера.

Агропромышленный кластер представляет собой инновационно направленную, территориально локализованную интегрированную структуру с элементами сетевой организации, организованную на основе сельскохозяйственного производства, включающую различные сферы АПК, входящие в технологическую цепочку создания добавленной стоимости. Следует отметить, что специфичность агропромышленного кластера связана с известными особенностями сельского хозяйства, но, тем не менее, общие принципы создания кластеров в агропромышленном комплексе такие же, что и в других отраслях.

Для Республики Дагестан создание и функционирование кластеров в отраслях АПК обеспечит:

- мультипликативный рост ВРП, увеличение налогов поступлений и инвестиции в основной капитал;

- оборот капитала и эффективное перераспределение доходов между участниками кластера;

- повышение конкурентоспособности предприятий и формирование положительного бренда Республики Дагестан;

- значительный территориальный бюджетный эффект от функционирования кластеров.

В конечном итоге агропромышленный кластер, как интегрированная структура должна быть четко вписана в экономическую ткань республики. Система агропромышленного кластера может быть образована во всех отраслях и подкомплексах АПК. Но наиболее важными хозяйствующими субъектами должны быть те, которые могут вывозить свою продукцию за пределы республики или региона. Такие хозяйствующие субъекты являются лидерами, и они же обеспечивают успешное функционирование всего кластера. В продовольственном комплексе такая роль отводится перерабатывающим организациям. Такие организации занимают стабильную конкурентную позицию, обладают конкурентными преимуществами относительно своих соперников, которых успешно реализовывают, способны сами развиваться и дать возможность развиваться другим. Обязательными участниками агропромышленного кластера должны быть производители сельскохозяйственной продукции, представителями, какого бы уклада они не были. Без сырьевой базы, которую они будут поставлять предприятию-лидеру, кластер может не состояться.

Формированию кластера, в каких бы отраслях они не создавались, предшествует ряд этапов, через которые он должен пройти, прежде чем начнет

функционировать. После того, как в результате специального анализа установлено, что в данной отрасли имеются отдельные организации или фирмы, которые обладают уникальными конкурентными преимуществами, или выделяются высокой доходностью, приступают к формированию кластера [1].

Первый этап можно назвать подготовительным. В ходе реализации этого этапа определяется миссия и цели кластера, проводится оценка современного состояния отрасли и перспективы ее развития. Разрабатывается пилотный проект для ознакомления будущих участников кластера с условиями совместной работы. На этой стадии выявляются участники объединительного процесса, образующих структуру кластера, определяется уровень их взаимозависимости для создания кластера.

Второй этап можно назвать аналитическим. Проводится постановка задач, уточняются границы кластера, выявляется ядро, вокруг которого можно создать кластер, определяются связи внутри кластера, которые детерминируют его развитие. Проводится оценка внутреннего строения кластера, способов и методов его деятельности, анализируется внешняя обстановка.

Осуществляется разработка конкретных мероприятий (проектов), увязка этих проектов с имеющимися ресурсами.

Определяются и уточняются принципы функционирования кластера на основе юридической независимости участников, сохранение ими хозяйственной и правовой самостоятельности, устанавливаются общие стратегические цели, совместную систему координации деятельности предприятий, разрабатывают единую корпоративную культуру.

На третьем этапе, который является организационно-экономическим, определяются масштабы совместной деятельности участников, уточняется общая концепция развития кластера, которая призвана устранить слабые места и риски. Они мешают реализации конкурентных преимуществ членов кластера. Предлагаются мероприятия по обеспечению эффективной методической, информационно-консультационной и образовательной поддержки кластера.

На этом же этапе разрабатываются положения о взаимосвязи и взаимозависимости участников, основанных на неизменном принципе взаимодействия: на базе технологических связей, с использованием единой инфраструктурной базы, материально-технического обеспечения друг друга, осуществления совместных действий по маркетингу. При этом учитываются условия вхождения хозяйствующего субъекта в кластер и выхода из него, уточняются основы проведения кадровой политики.

На этом же этапе определяется предприятие или группа предприятий, которые могут быть ядром или основой кластера. Таковым может быть рентабельное предприятие, который является лидером в данной отрасли. При этом оценивается состояние выбранного субъекта с учетом отраслевой принадлежности по наиболее обобщающим показателям: объемы выпуска продукции, экспортные поставки, маркетинговая деятельность, производительность труда, урожайность сельскохозяйств, продуктивность животных и др.

На четвертом этапе уточняются вертикальные и горизонтальные связи хозяйствующего субъекта, выбранного в качестве ядра, определяются перспективы установления взаимосвязи с другими субъектами. Главная цель этого анализа - определение качества и прочности взаимосвязи между участниками кластера. На этой же стадии определяются конкретные пространственные границы размещения кластера, ресурсное состояние охваченной кластером территории.

На пятом этапе проводится планирование и оценка перспектив развития кластера. Разрабатываются программы долгосрочного развития, выявляются наличие квалифицированных кадров, его стабильность, проводится расчет трудоемкости основных видов работ, рассчитывается кадровая потребность и возможности пополнения кадров, уточняются нормативы кластерной этики. На шестом этапе проводится комплексный анализ конкурентных преимуществ кластера при помощи SWOT-анализа сильных и слабых сторон, разрабатываются меры по реализации стратегий кластерного развития.

Агропромышленный комплекс Республики Дагестан имеет свои особенности и отличительные признаки, которых нет в агрокомплексах других регионов. Она заключается в том, что для отрасли наиболее эффективной является коллективная форма хозяйствования, которая исторически более приемлемо для народов, которые проживают в республике. А кластерные формирования, которые предлагаются для внедрения в сельскую экономику, имеют хорошие перспективы, так как сочетают в себе и союственную деятельность на основе рыночных отношений и предпринимательскую. Такой сплав коллективизма и предпринимательства отвечает современным требованиям, соответствует сложившейся ситуации в отраслях АПК, подходит менталитету народов, проживающих здесь.

Необходимо отметить, что в Дагестане, несмотря на имеющиеся предпосылки для формирования и развития целого ряда различных кластеров, данный процесс осуществляется медленными темпами. К настоящему времени в республике все вопросы, касающиеся создания кластеров ведутся вокруг возможности формирования коньячно-виного кластера на известных в республике и за ее пределами коньячных заводах, таких как: Дербентский коньячный комбинат, Кизлярский коньячный завод, Дербентский завод игристых вин, Избербашский вино-коньячный завод. Но кроме этого сектора, ощущается острая необходимость в формировании кластеров в плодовоощной и молочном подкомплексах.

Те высокие темпы роста производства овощной продукции, которые демонстрирует республика в настоящее время, наличие значительных производственных мощностей и вспомогательных производств в сфере плодовоощного консервирования, возможности развития мини производств и лизинга оборудования убеждают, что имеющаяся база вполне пригодна для формирования плодовоощного кластера.

При формировании плодовоощеконсервного кластера ядром могут выступить хозяйствующие субъекты, которые располагают необходимыми ресурсами, которые позволяют им выступить в этом качестве. Такими хозяйствующими субъектами являются Дербентский, Гергебильский, Маджалиский, Кизлярский, Касумкентский, Гочатлинский, Магарамкентский, Хасавюртовский, Чиркатиноский, Хасавюртовский, а также другие консервные заводы республики.

В качестве вспомогательных предприятий при формировании плодовоощного кластера могут выступать ОАО «Стекольный завод Даг-Огни», ООО «Витамины Дагестана», транспортные организации, организации по изготовлению современной тары, рекламные фирмы и агентства, финансово-кредитные, консалтинговые и страховые компании, научные и образовательные учреждения, оптовые и розничные торговые организации, муниципальные образования и органы государственной власти, регулирующие деятельность предприятий и организаций, входящих в данный кластер.

Перспективы создания кластера связаны с развитием российского рынка плодовоощной продукции, который имеет тенденцию роста, притом высокими темпами. По нашим расчетам, продукция кластера будет находиться в районе среднего ценового сегмента, что является вполне приемлемым для большинства потребителей. Потребители требуют продукты высокого качества, в том числе консервированные овощи [4].

Таким образом, общими предпосылками создания плодовоощного кластера в республике являются:

- наличие свободных производственных мощностей в сфере плодовоощного консервирования;
- наличие неиспользуемых земельных угодий и возможности расширения площадей под овощные и плодовые культуры;
- высокий спрос на высококачественную экологически чистую дагестанскую плодовоощеконсервную продукцию;
- высокая доля овощей и плодов в валовом сборе сельхоз культур;
- наличие научного потенциала и развитой сети учебных заведений по подготовке кадров по специальности;
- высокая доля местного населения, занимающихся выращиванием овощей и плодов;
- наличие вспомогательных производств по обслуживанию плодовоощного консервирования и возможности для их развития.

В условиях Республики Дагестан имеются хорошие возможности для организации плодовоощного кластера. В качестве ядра может быть выбран ЗАО «Хасавюртовский консервный завод». Мощности завода позволяют вырабатывать 50 млн. усл. банок в год, однако в настоящее время объем производства составляет 30-32 млн. усл. банок.

В настоящее время завод укомплектован необходимыми кадрами рабочих специальностей, а также инженерно-техническим персоналом, технологические и вспомогательные цеха работают в штатном режиме, инженерно-технические сооружения находятся в рабочем состоянии.

Процесс становления плодовоощного кластера на базе ЗАО «Хасавюртовский консервный завод» займет определенный промежуток времени, которое связано с восстановлением и укреплением сырьевой базы, обновлением производственных мощностей, реструктуризацией отрасли. Эти действия инерционны и потребуют усилий, но, тем не менее, в стратегическом плане формирование плодовоощного кластера или кластеров для республики крайне необходимы, поскольку в долгосрочной перспективе кластеры могут развить достаточную мощь и стать опорным звеном для повышения уровня жизни населения, создания новых рабочих мест, увеличения доходной части республиканского бюджета. Создание кластера в плодовоощеконсервной отрасли позволит повысить конкурентоспособность участников, занять большой сегмент рынка, станет важным элементом в управлении конкурентоспособностью хозяйствующего субъекта [2].

В Республике Дагестан в настоящий момент по ряду объективных причин наиболее целесообразным является создание агропромышленного кластера в молочно-продуктовом подкомплексе АПК. Молочно-продуктовый подкомплекс республики представлен достаточно большим количеством сельскохозяйственных организаций и перерабатывающих предприятий. Эти организации испытывают дефицит производственного сырья. Именно молокоперерабатывающие организации в наибольшей степени заинтересованы в создании агропромышленного кластера, который позволит сформировать стабильную сырьевую базу вокруг перерабатывающих мощно-

стей. К тому же многие сельскохозяйственные организации (имеется виду, что в состав сельскохозяйственных организаций входят сельскохозяйственные предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства

и хозяйства населения) испытывают потребность в развитии животноводства, но, прежде чем вложить средства в отрасль, хотят заручиться гарантиями в отношении стабильного рынка сбыта молока.



Рисунок 1 - Модель плодовоовощного кластера на базе ЗАО «Хасавюртовский консервный завод»

Таким образом, с обеих сторон существует заинтересованность в формировании молочно-продуктового кластера. Еще можно добавить, что во многих хозяйствах населения не содержат сельскохозяйственных животных именно из-за проблем реализации продукции, а в горных и предгорных районах, где сосредоточена основная масса животных, испытывают трудности с доставкой своей продукции до рынка или перерабатывающих предприятий. Эти узкие места также свидетельствуют в пользу создания молочно-продуктового кластера [7].

Создание молочно-продуктового кластера в условиях возможно почти во всех районах республики, где функционируют молокоперерабатывающие организации. Такое заключение мы делаем исходя из того, что производством молока занимается в основном мелкотоварный сектор, то есть хозяйства населения, а они распределены по территории всей республики. Будучи основными производителями молока (66% от общего объема), они же являются или становятся главными поставщиками сырья.

Возможности организации кластера покажем на примере ОАО «Махачкалинский гормолзавод». Данный завод, по объему выпуска продукции и численности работников, можно отнести к группе средних предприятий. Наш выбор этого хозяйствующего субъекта обосновывается тем, что хотели показать, что подобные организации могут быть ядром кластера и выступать в качестве кластерообразующего.

Производственно-экономические показатели хозяйствующего субъекта свидетельствует о том, что он нашел определенный сегмент на рынке и успешно развивается, но в 2016 году у хозяйствующего субъекта наблюдается снижение прибыли от реализации. ОАО «Махачкалинский гормолзавод» мог бы развиваться и более высокими темпами, об этом свидетельствует то, что около 40% мощностей не используется [10].

Перспективы хозяйствующего субъекта связаны с тем, что располагаясь в городе Махачкале, может установить связи со всеми субъектами, эффективно пройти все этапы, которые необходимы для создания кластера, задействовать весь перечень вспомогательных и поддерживающих предприятий нужных кластеру. Для налаживания бесперебойной поставки сырья, может выбрать определенной сельский район, установить индивидуальные связи с личными подробными хозяйствами и крестьянским (фермерскими) хозяйствами. Закупая молоко у населения, поддерживая и оказывая им помощь при необходимости, завод может организовать эффективно функционирующую систему по производству и снабжению предприятия сырьем [8].

Проведенный анализ состояния по формированию кластерных структур в АПК субъектов Северо-Кавказского федерального округа показал, что наилучшие возможности для создания кластеров имеют Республика Дагестан и Карачаево-Черкесская Республика. Эти республики располагают необходимыми трудовыми ресурсами, производственно-материальной базой, образовательными и научными учреждениями, немалым количеством предприятий, которые могут выступить в качестве ядра кластера.

Целесообразность всемерного развития кластерных формирований в АПК Дагестана обусловлены тем, что она позволяет эффективно использовать ресурсы, снизить уровень сезонности за счет занятия различными видами деятельности, развивать пространственную диверсификацию, выявлять конкурентные преимущества и повышать конкурентоспособность участников кластера. И это подтверждается опытом в мировой и отечественной практике, в регионах, где успешно функционируют кластеры, эти регионы устойчиво развиваются, здесь более высокая производительность труда, наблюдается социальная спокойствие и стабильность.

Агропромышленный кластер, вернее кластеры, по возделыванию и глубокой переработке сельскохозяйственной продукции в Республике Дагестан

способен стать центром экономического роста регионального значения.

Библиографический список

1. Казиханов А.М., Султанов Г.С., Курбанов Г.К. Экономические проблемы развития АПК в Республике Дагестан (теоретические аспекты) // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-4 (65-4). С. 338-342.
2. Бейбалаева Д.К., Амирханова А.Ш. Анализ тенденций и принципов управления развитием перерабатывающего кластера в агропромышленном комплексе экономики Республики Дагестан // Знание. 2016. № 2-2 (31). С. 9-14.
3. Курбанов К.К., Джабраилов Р.А., Махмудов М.К. Использование ресурсного потенциала регионального АПК при решении задач импортозамещения // Региональные проблемы преобразования экономики. 2016. № 9 (71). С. 43-49.
4. Ханмагомедов С.Г., Джамалдиева М.М., Алиева О.Ю. Роль кластеров малой формы в развитии горных территорий Дагестана // Проблемы развития АПК региона. 2016. Т. 1. № 1-2 (25). С. 180-184.
5. Ахмедуев А.Ш., Абдулманаров С.Г. Проблемы и перспективы формирования кластеров в АПК Республики Дагестан // Проблемы развития АПК региона. 2010. Т. 4. № 4. С. 106-111.
6. Казиханов А.М., Курбанов Г.К. Кластеры как точки роста экономики в АПК региона // Региональные проблемы преобразования экономики. 2017. № 3 (77). С. 27-35.
7. Халалмагомедов М.А. Формирование и функционирование интеграционных структур в виноградарско-винодельческом подкомплексе АПК Республики Дагестан // Проблемы развития АПК региона. 2011. Т. 6. № 2. С. 95-102.
8. Ярахмедов Р.И. Перспективы кластерного развития АПК Дагестана // Казанская наука. 2013. № 8. С. 60-62.
9. Ханмагомедов С.Г., Джамалдиева М.М., Алиева О.Ю. Роль кластеров малой формы в развитии горных территорий Дагестана // Проблемы развития АПК региона. 2016. Т. 1. № 1-2 (25). С. 180-184.
10. Курбанов К.К., Джабраилов Р.А., Махмудов М.К. Использование ресурсного потенциала регионального АПК при решении задач импортозамещения // Региональные проблемы преобразования экономики. 2016. № 9 (71). С. 43-49.

References

1. Kazhanov A.M., Sultanov G.S., Kurbanov G.K. Ekonomicheskie problemy razvitiya APK v Respublike Dagestan (teoreticheskie aspekty) // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2015. № 12-4 (65-4). S. 338-342.
2. Bejbalaeva D.K., Amirhanova A.Sh. Analiz tendencij i principov upravleniya razvitiem pererabatyvayushchego klastera v agropromyshlennom komplekse ekonomiki Respubliki Dagestan // Znanie. 2016. № 2-2 (31). S. 9-14.
3. Kurbanov K.K., Dzhabrailov R.A., Mahmudov M.K. Ispol'zovanie resursnogo potentsiala regional'nogo APK pri reshenii zadach importozameshcheniya // Regional'nye problemy preobrazovaniya ekonomiki. 2016. № 9 (71). S. 43-49.
4. Hanmagomedov S.G., Dzhemaldieva M.M., Alieva O.YU. Rol' klasterov maloj formy v razvitii gornyh territorij Dagestana // Problemy razvitiya APK regiona. 2016. T. 1. № 1-2 (25). S. 180-184.
5. Ahmeduev A.Sh., Abdulmanapov S.G. Problemy i perspektivy formirovaniya klasterov v APK Respubliki Dagestan // Problemy razvitiya APK regiona. 2010. T. 4. № 4. S. 106-111.
6. Kazhanov A.M., Kurbanov G.K. Klasteri kak tochki rosta ekonomiki v APK regiona // Regional'nye problemy preobrazovaniya ekonomiki. 2017. № 3 (77). S. 27-35.
7. Halalmagomedov M.A. Formirovanie i funkcionirovanie integracionnyh struktur v vinogradarsko-vinodel'cheskom podkomplekse APK Respubliki Dagestan // Problemy razvitiya APK regiona. 2011. T. 6. № 2. S. 95-102.
8. Yarahmedov R.I. Perspektivy klaster'nogo razvitiya APK Dagestana // Kazanskaya nauka. 2013. № 8. S. 60-62.
9. Hanmagomedov S.G., Dzhemaldieva M.M., Alieva O.YU. Rol' klasterov maloj formy v razvitii gornyh territorij Dagestana // Problemy razvitiya APK regiona. 2016. T. 1. № 1-2 (25). S. 180-184.
10. Kurbanov K.K., Dzhabrailov R.A., Mahmudov M.K. Ispol'zovanie resursnogo potentsiala regional'nogo APK pri reshenii zadach importozameshcheniya // Regional'nye problemy preobrazovaniya ekonomiki. 2016. № 9 (71). S. 43-49.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИЙ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Ямашкин Ю.В., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Аннотация: В статье анализируется состояние и тенденции инновационного развития предприятий Республики Мордовия. Проводится сравнительный анализ инновационной активности предприятий данного региона и России в целом. Исследуется механизм реализации новых разработок, а также реализуемые и действующие в настоящее время в Мордовии инновационные проекты. Даны рекомендации по устранению выявленных проблем инновационного развития региона.

Ключевые слова: инновации, инновационная активность, инновационно-активные организации, затраты на инновации, кластерная политика.

Abstract: The article analyses the state and tendencies of innovative development of the Mordovia Republic enterprises. The author conducts a comparative analysis of enterprises innovative activity in the region and Russia as a whole, investigates the mechanism of new developments realization as well as ongoing and current in Mordovia innovative projects. Recommendations is made for solving the problems of innovative development in the region.

Keywords: innovations, innovative activity, innovative-active organizations, the cost of innovation, cluster policy.

Современная ситуация с многочисленными санкциями США и стран Евросоюза, а также с ответными санкциями России требует не только самообеспечения конкурентоспособной продукцией всех отраслей отечественной экономики, но и необходимости радикальной диверсификации национальной экономики, которая по-прежнему в значительной степени зависит от экспорта энергоносителей. Кроме того, многочисленные исследования показывают, что в России была и остается проблема низкого уровня производительности труда.

Одним из основных резервов для повышения производительности и укрепления конкурентных преимуществ отечественной экономики является технологическая модернизация производств, подразумевающая, в том числе введение в эксплуатацию новой техники и технологических процессов, производство новых и усовершенствованных видов продукции. Как показало исследование, проведенное в феврале 2017 года Центром стратегических разработок совместно с Минпромторгом России, Центром мониторинга развития промышленности и Агентством по технологическому развитию, абсолютное большинство опрошенных руководителей российских промышленных предприятий (83,6%) считают, что повышение технического уровня производства является ключевым внутренним условием для роста производительности труда [1, с. 44].

Определить важнейшие приоритеты в данном направлении призвана проводимая в стране научно-технологическая и инновационная политика. Ее цель – стимулировать разработку и внедрение передовых технологий, производительность которых существенно превышает характеристики традиционных. В этой связи приоритетной становится деятельность инновационно-активных организаций, которые осуществляют разработку и внедрение новых или усовершенствованных продуктов, технологических процессов и иных видов инновационной деятельности.

По данным исследований, Россия имеет передовые разработки и занимает лидирующие позиции только по трети из 34 важнейших технологических направлений. И при этом важно, что современные перспективные и инновационные технологические разработки в нашей экономике широко не используются, а до коммерческого использования доведены не более 16 % разработок, среди которых только половина – технологии, соответствующие высокому мировому уровню [2].

Анализируя целевые индикаторы реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, можно выделить показатели инновационной активности, характерные для организаций промышленного производства (таблица 1).

Таблица 1 - Целевые индикаторы реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (отдельные показатели инновационной активности организаций промышленного производства)

| Наименование показателя | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|
| Доля инновационных товаров, работ, услуг, в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства | 4,9 | 6,1 | 7,8 | 8,9 | 8,2 | 7,9 | 8,4 |
| Доля инновационных товаров, работ, услуг, новых для рынка сбыта организаций, в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства | 0,8 | 0,6 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 0,9 | 1,0 |
| Доля новых для мирового рынка инновационных товаров (работ, услуг), в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства | 0,0 | 0,1 | 0,1 | 0,0 | 0,0 | 0,3 | 0,1 |
| Совокупный уровень инновационной активности организаций промышленного производства (доля организаций промышленного производства, осуществляющих технологические, организационные и (или) маркетинговые инновации, в общем количестве таких организаций) | 10,8 | 11,1 | 11,1 | 10,9 | 10,9 | 10,6 | 10,5 |

Источник: составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики [3]

Данные таблицы 1 свидетельствуют, что совокупный уровень инновационной активности организаций промышленного производства в Российской Федерации составляет около 10 % и наблюдается некоторая динамика снижения показателя в последние годы. Аналогичной динамикой характеризуется и доля инновационных товаров, работ и услуг в их общем объеме. Отдельно можно отметить низкий уровень инновационных товаров (работ, услуг) новых для рынка сбыта (1,0 %) и новых для мирового рынка (0,1 %).

Далее мы попытаемся проанализировать инновационную активность предприятий Республики

Мордовия в сравнении с другими регионами и общероссийскими показателями. Также мы исследуем действующие механизмы государственной поддержки инновационных и научно-технических программ и проектов, а также перспективные направления повышения инновационной активности исходя из опыта Республики Мордовия.

Чтобы выявить состояние и динамику инновационной активности предприятий Республики Мордовия был составлен рейтинг инновационной активности регионов Российской Федерации (таблица 2).

Таблица 2 - Рейтинг инновационной активности регионов Российской Федерации

| | Удельный вес организаций, осуществлявших инновации, в общем числе обследованных организаций, % | | | | | | |
|-------------------------------------|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Российская Федерация - всего | 9,5 | 10,4 | 10,3 | 10,1 | 9,9 | 9,3 | 8,4 |
| 1. Магаданская область | 34,3 | 33,0 | 24,0 | 24,0 | 15,1 | 14,3 | 12,2 |
| 2. Чувашская Республика | 15,7 | 15,2 | 20,9 | 18,8 | 23,7 | 24,0 | 24,5 |
| 3. Республика Татарстан | 14,9 | 18,1 | 19,1 | 21,0 | 20,5 | 20,5 | 21,3 |
| 4. г. Москва | 13,3 | 18,0 | 18,0 | 18,3 | 18,8 | 19,7 | 16,1 |
| 5. Чукотский автономный округ | 12,5 | 12,5 | 17,9 | 25,0 | 29,2 | 17,8 | 7,2 |
| 6. г. Санкт-Петербург | 13,0 | 18,9 | 18,8 | 18,0 | 18,9 | 17,2 | 14,8 |
| 7. Липецкая область | 8,9 | 10,0 | 14,1 | 17,5 | 18,6 | 20,0 | 19,2 |
| 8. Нижегородская область | 17,7 | 17,7 | 14,7 | 15,4 | 14,3 | 13,5 | 12,8 |
| 9. Камчатский край | 9,0 | 21,8 | 23,5 | 14,3 | 12,3 | 11,8 | 12,7 |
| 10. Республика Мордовия | 9,4 | 12,4 | 13,1 | 16,9 | 18,3 | 16,6 | 13,4 |
| 11. Пензенская область | 9,2 | 11,0 | 11,4 | 15,0 | 17,1 | 14,7 | 20,1 |
| 12. Томская область | 18,4 | 15,7 | 11,4 | 14,6 | 13,7 | 12,8 | 12,2 |
| 13. Республика Алтай | 6,5 | 22,1 | 18,5 | 19,4 | 10,7 | 10,9 | 6,2 |
| ... | | | | | | | |
| 80. Сахалинская область | 3,1 | 4,3 | 3,7 | 3,4 | 4,1 | 2,6 | 3,3 |
| 81. Карачаево-Черкесская Республика | 4,3 | 4,3 | 2,8 | 2,7 | 3,6 | 3,1 | 0,8 |
| 82. Республика Калмыкия | - | 1,1 | 1,2 | 4,8 | 2,4 | 2,4 | 2,0 |
| 83. Чеченская Республика | 0,8 | 0,8 | - | - | 0,5 | 1,0 | 0,3 |

Источник: составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики [4]

Рейтинг составлен исходя из общего количества процентов удельного веса каждого региона по всем представленным годам. Необходимо отметить, что в рейтинге не учитывались два вошедших в состав России региона – Республика Крым и г. Севастополь, поскольку данные по ним неполные.

Данные таблицы 2 свидетельствуют, что Республика Мордовия входит в десятку инновационно-активных регионов России. Общая динамика инновационной активности для большинства регионов характеризуется ростом показателя с 2010 по 2012 годы и последующим постепенным его снижением к 2016 году. Динамика регионов-лидеров достаточно разнообразна. Так, динамика роста активности к 2017 году характерна для Чувашской Республики, Республики Татарстан, Липецкой и Пензенской областей. Динамика спада инновационной активности наблюдается в Магаданской области, Чукотском автономном округе, Нижегородской и Томской областях.

Стоит отметить, что данный рейтинг отражает удельный вес организаций, осуществлявших инновации, в общем числе организаций региона, однако не учитывает объемов инновационной деятельности, фактических затрат на различные виды инноваций.

Далее рассмотрим уровень инновационной активности предприятий Республики Мордовия по видам экономической деятельности (по данным таблицы 2 данный регион в 2016 году занимал в россий-

ском рейтинге 7 место). В таблице 3 представлен удельный вес предприятий Мордовии, осуществляющих основные виды инноваций – технологические, маркетинговые и организационные.

Стоит отметить, что в Республике Мордовия, как и в России в целом, наиболее широко осуществляются технологические инновации. Данный вид инноваций получает воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности. Наибольшая инновационная активность характерна для таких видов деятельности, как химическое производство (100,0 %), производство электрооборудования (66,7 %), научные исследования и разработки (45,5 %), обрабатывающие производство (27,1 %).

Если рассматривать принципы и механизмы реализации инновационной политики в Республике Мордовия, то можно отметить, что важнейшим направлением инновационного развития в республике стала кластерная политика. Серьезное развитие получили такие кластеры, как вагоностроение, энергоэффективная светотехника, волоконная оптика. Общее количество инновационно-активных предприятий в промышленности республики составляет 67 процентов [6].

Таблица 3 - Уровень инновационной активности предприятий Республики Мордовия по видам экономической деятельности в 2016 году (в процентах) [5, с. 334]

| | Удельный вес организаций в общем числе обследованных организаций, осуществляющих: | | | |
|---|---|---------------------------|-------------------------|---------------------------|
| | инновационную деятельность | технологические инновации | маркетинговые инновации | организационные инновации |
| Всего | 13,4 | 12,4 | 2,5 | 3,0 |
| в том числе: | | | | |
| обрабатывающие производства | 27,1 | 26,3 | 4,5 | 5,3 |
| из них: | | | | |
| производство пищевых продуктов | 24,2 | 24,2 | 9,1 | 3,0 |
| химическое производство | 100,0 | 100,0 | - | - |
| производство оборудования | 66,7 | 66,7 | 11,1 | 18,5 |
| производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды | 4,9 | 4,9 | - | - |
| связь | 25,0 | 18,8 | - | 18,8 |
| деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий | 11,1 | - | - | 11,1 |
| научные исследования и разработки | 45,5 | 45,5 | 9,1 | - |

В таблице 4 отражена динамика затрат на технологические, маркетинговые и организационные инновации в Республике Мордовия за последние годы. Можно отметить, что доминирующее значение имеют технологические инновации, среди которых наибольшими статьями затрат являются приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями (65,7 %), а также исследование

и разработка новых продуктов, услуг, методов их производства и новых производственных процессов (24,3 %). Также нужно отметить высокий скачок инновационной активности в 2014 году, связанный с реализацией процессных инноваций и техническим перевооружением ряда крупных предприятий республики.

Таблица 4 - Затраты на инновации в Республике Мордовия (млн. руб.) [5, с. 335]

| Виды затрат | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|--------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| затраты на технологические инновации | 3621,3 | 3235,7 | 6317,0 | 5196,1 | 5240,4 |
| затраты на маркетинговые инновации | 8,0 | 3,0 | 0,8 | 10,1 | 21,1 |
| затраты на организационные инновации | 16,0 | 5,8 | 24,6 | 17,7 | 91,0 |
| всего | 3645,3 | 3244,5 | 6342,4 | 5223,9 | 5352,5 |

Что касается источников финансирования технологических инноваций, то наблюдается явная тенденция к росту финансирования за счет собственных средств организаций, что говорит о создании

благоприятных экономических условий в республике для инновационной активности отдельных организаций и предприятий (таблица 5).

Таблица 5 - Затраты на технологические инновации по источникам финансирования в Республике Мордовия (млн. руб.) [5, с. 335]

| Источники финансирования | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|
| собственные средства организации | 2223,7 | 2728,0 | 4874,4 | 4945,4 | 4672,5 |
| федеральный бюджет | 253,1 | 247 | 502,6 | 208,6 | 119,0 |
| бюджеты субъектов федерации и местные бюджеты | 53,4 | 12,1 | 306,3 | - | - |
| прочие | 1091,1 | 247,7 | 633,7 | 42,1 | 448,9 |
| всего | 3621,3 | 3235,7 | 6317,0 | 5196,1 | 5240,4 |

Общая доля инновационной продукции в промышленном производстве в Республике Мордовия составила в 2016 году 28 %. За этот год в республике открылось более десятка новых производств. Можно выделить новейший и единственный в стране завод по производству оптического волокна. Данное предприятие является основой российского промышленного кластера волоконной оптики и оптоэлектроники [7].

Важно отметить, что в Мордовии действует широкая инфраструктура государственной поддержки инноваций, функционируют различные центры разработки и реализации инновационных и научно-технических программ и проектов:

- Агентство инновационного развития Республики Мордовия;
- Технопарк-Мордовия;

- Центр наноматериалов и нанотехнологий Республики Мордовия;
- Бизнес-инкубатор Республики Мордовия;
- Центр поддержки предпринимательства Республики Мордовия;
- Корпорация развития Республики Мордовия.

Обеспечивая поддержку кластера энергоэффективной светотехники в Республике Мордовия прошло модернизацию большинство светотехнических предприятий. На саранском предприятии «Саранскабель-Оптика» доля инновационной продукции в настоящее время составляет порядка 90 %. В 2016 году многие предприятия данного кластеракратно увеличили реализацию инновационных товаров.

Восстановлен и активно развивается кластер вагоностроения. Предприятия отрасли выходят на внешний рынок. Так, в 2017 году завод «Рузин-

наш» планирует удвоить объемы производства и выпустить более 4,5 тысяч вагонов.

В республике и в стране в целом появилось новое направление – оптоволоконное приборостроение. В городе Саранске заработал новый завод оптического волокна. В ближайшее время планируется открытие Инжинирингового центра волоконной оптики.

Действующая в республике инвестиционная программа включает также и другие перспективные проекты, в частности производство компонентов солнечных батарей, синтез монокристаллов карбида кремния и др.

За три последние года почти в 2,5 раза, с 4 до 10 млрд. рублей выросли объемы экспорта мордовских предприятий. Причем его подавляющая часть – электронные приборы, силовая электроника и микроэлектроника. Эти сферы фактически не могут без инноваций. Именно поэтому инновационная составляющая в ближайшие годы должна вырасти в разы. По прогнозам Главы Республики Мордовия В.Д. Волкова к 2020 году доля инновационной продукции в

общем объеме производства Мордовии составит 35% [8].

В заключении важно отметить, что в долгосрочном прогнозе социально-экономического развития, утвержденном Правительством Российской Федерации в 2013 году рассматривается консервативный сценарий прогноза. В нем такой параметр инновационного развития как затраты на исследования и разработки составлявшие в 2013 году 1,1 процента от ВВП, к 2020 году также составляют 1,1 % а к 2030 году – 1,2 % . Данный параметр с одной стороны не вселяет оптимизма, а с другой требует развития государственно-частного партнерства в инновационной сфере, т.е. негосударственного финансирования сегмента исследований и разработок. Опыт Республики Мордовия демонстрирует, что и в данной сфере снижение федерального финансирования может вызвать активность инновационной деятельности за счет собственных средств организаций и реализации региональных инновационных и научно-технических программ и проектов.

Библиографический список

1. Новая технологическая революция: вызовы и возможности для России. Экспертно-аналитический доклад. – Москва, 2017. – 136 с.
2. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://ria.ru/science/20130129/920365151.html>.
3. Целевые индикаторы реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science.
4. Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций). – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#.
5. Мордовия: стат. ежегодник / Мордовиястат. – Саранск, 2017. – 440 с.
6. В Мордовии в развитии промышленности поставили на инновации. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.infox.ru/news/250/economy/company/184573-v-mordovii-v-razviti-promyshlennosti-postavili-na-innovacii>.
7. Инновации в Мордовии: в чем секрет успеха региона. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.regcomment.ru/opinions/Innovatsii-v-mordovii-v-chem-sekret-uspekha-regiona>.
8. В Мордовии к 2020 году доля инновационной продукции составит 35 процентов. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://rg.ru/2017/09/28/reg-pfo/v-mordovii-k-2020-godu-dolia-innovacionnoj-produkcii-sostavit-35.html>.

References

1. Novaya tekhnologicheskaya revolyuciya: vyzovy i vozmozhnosti dlya Rossii. Ekspertno-analiticheskij doklad. – Moskva, 2017. – 136 s.
2. Prognoz dolgosrochnogo social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2030 goda. – EHlektron. dan. – Rezhim dostupa: <https://ria.ru/science/20130129/920365151.html>.
3. Celevyje indikatorj realizacii Strategii innovacionnogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda. – EHlektron. dan. – Rezhim dostupa: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science.
4. Innovacionnaja aktivnost' organizacij (udel'nyj ves organizacij, osushchestvlyavshih tekhnologicheskie, organizacionnyje, marketingovyje innovacii v otchetnom godu, v obshchem chisle obsledovannyh organizacij). – EHlektron. dan. – Rezhim dostupa: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#.
5. Mordoviya: stat. ezhegodnik / Mordoviyastat. – Saransk, 2017. – 440 s.
6. V Mordovii v razviti promyshlennosti postavili na innovacii. – EHlektron. dan. – Rezhim dostupa: <https://www.infox.ru/news/250/economy/company/184573-v-mordovii-v-razviti-promyshlennosti-postavili-na-innovacii>.
7. Innovacii v Mordovii: v chem sekret uspekha regiona. – EHlektron. dan. – Rezhim dostupa: <http://www.regcomment.ru/opinions/Innovatsii-v-mordovii-v-chem-sekret-uspekha-regiona>.
8. V Mordovii k 2020 godu dolja innovacionnoj produkcii sostavit 35 procentov. – EHlektron. dan. – Rezhim dostupa: <https://rg.ru/2017/09/28/reg-pfo/v-mordovii-k-2020-godu-dolia-innovacionnoj-produkcii-sostavit-35.html>.

Содержание

| | |
|--|-----|
| PROPOSED MOBILE WEB BASED SYSTEM FOR ADAPTIVE STUDENT TEST LEARNING Алтунар W.A. | 837 |
| ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ Ананьин И.И., Тимченко А.И. | 841 |
| ПРИНЦИП ОТВЕТСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА Андреевский А.П. | 844 |
| ПРИНЦИП СТИМУЛИРОВАНИЯ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА Андреевский А.П. | 847 |
| ТРАНСФОРМАЦИЯ КОНКУРЕНЦИИ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКАХ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ (НА ПРИМЕРЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ) Анисимов А.В. | 851 |
| ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОДАЖ ПРЕДПРИЯТИЯ ЖКХ Бондарская О.В. | 856 |
| СОСТОЯНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ОЦЕНКИ ЖИЛЬЯ: РЕЗУЛЬТАТЫ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА Бондарская Т.А., Бондарская О.В., Казанцев А.А. | 859 |
| ЭКСПЕРТИЗА СДЕЛОК ДОЛЖНИКА ПРИ ВЫЯВЛЕНИИ ПРИЗНАКОВ ПРЕДНАМЕРЕННОГО БАНКРОТСТВА Векшина О.И., Векшина А.А. | 870 |
| ТЕОРИЯ РЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ Виноградова А.В. | 874 |
| ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЕРОЯТНОГО ВЛИЯНИЯ ЦЕННОСТНЫХ ОРИЕНТАЦИЙ НА СОЦИАЛЬНЫЙ РОСТ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ Гаврикова А.В. | 880 |
| ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ СТУДЕНТА В СИСТЕМЕ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК УСЛОВИЕ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА РЫНКЕ ТРУДА Ганаева Е.А., Тарасенко В.В., Тарасенко С.Н. | 883 |
| ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ПРИОРИТЕТНЫЙ ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ Зиярова А.Л., Абдулсamedов Т.А. | 887 |
| ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ Зиярова А.Л., Абдулсamedов Т.А. | 890 |
| КОНСТРУКТИВНЫЕ ФУНКЦИИ КОНФЛИКТА И ИХ МЕСТО В СИСТЕМЕ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА Иванова Е.А. | 893 |
| ВЛИЯНИЕ ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО СТРАХОВОГО РЫНКА Козьминных О.В. | 896 |
| ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ЗАТРАТЫ В КОНТЕКСТЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ВНЕШНЕЙ ОТЧЕТНОСТИ ВО ВНУТРЕННЮЮ Кривин Д.В. | 901 |
| ВОЗМОЖНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МИГРАЦИЕЙ НАСЕЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ ДИНАМИЧЕСКОГО ГРАВИТАЦИОННОГО ПОДХОДА Кулаков М.Л., Хавинсон М.Ю. | 907 |
| СОВРЕМЕННЫЕ МОТИВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ Мацуй Е.А., Лунев Д.А. | 911 |
| РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ Морозова Г.В., Дерина О.В. | 914 |
| ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН И РЕАЛИЗАЦИИ ЕЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА Мугалова З.Н. | 917 |
| ПРОБЛЕМА КАЧЕСТВА ПОРТФЕЛЯ МИКРОЗАЙМОВ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ Первой И.Н., Коновалова М.Е., Кузьмина О.Ю. | 923 |
| КОРМОВЫЕ ДОБАВКИ, КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ВЕДЕНИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА Прокопьева М.В., Нестерова О.П. | 927 |
| ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНАХ ЦФО Резвякова И.В. | 929 |
| ОСОБЕННОСТИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И МОДЕЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ПЕРСПЕКТИВ НЕФТЕГАЗОНОСНОСТИ Скрипниченко В.А. | 936 |

| | |
|---|-----|
| <i>АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНЧЕСКИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА</i> | 939 |
| <i>Сорокин А.Е., Куликов С.П., Клошина Т.А., Базаркулова А.М.</i> | |
| <i>ПОНЯТИЕ И ХАРАКТЕРИСТИКА СТРАХОВОГО АГЕНТА</i> | 943 |
| <i>Филаткина И.Д., Филаткина М.Д.</i> | |
| <i>КАТЕГОРИЯ «ПОМЕЩЕНИЕ» В СИСТЕМЕ ОБЪЕКТОВ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ</i> | 946 |
| <i>Фралова Е.Д., Васильев И.В., Бирюков И.И., Воробьева Л.В.</i> | |
| <i>ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ: ОСОБЕННОСТИ И ЭТАПЫ</i> | 949 |
| <i>Шамардина О.В., Подольский С.В., Глушко В.О.</i> | |
| <i>КЛАСТЕРНЫЕ ФОРМИРОВАНИЯ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ АПК РЕГИОНА</i> | 955 |
| <i>Шахабасов Р.А., Мустаев М.М.</i> | |
| <i>АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИЙ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ</i> | 960 |
| <i>Явашкин Ю.В.</i> | |

Contents

| | |
|---|-----|
| PROPOSED MOBILE WEB BASED SYSTEM FOR ADAPTIVE STUDENT TEST LEARNING Ammar W.A. | 837 |
| OPTIMIZATION OF BUSINESS PROCESSES OF THE INSURANCE COMPANY ON THE BASIS OF INFORMATION TECHNOLOGIES Anan'in I.I., Timchenko A.I. | 841 |
| PRINCIPLE OF RESPONSIBLE MANAGEMENT AS FACTOR OF EFFICIENCY INVESTMENT POLICY OF THE STATE Andreevskij A.P. | 844 |
| PRINCIPLE OF STIMULATION AS FACTOR OF EFFICIENCY INVESTMENT POLICY OF THE STATE Andreevskij A.P. | 847 |
| THE TRANSFORMATION OF COMPETITION IN REGIONAL MARKETS IN THE SOCIAL SPHERE (ON THE EXAMPLE OF SVERDLOVSK REGION) Anisimov A.V. | 851 |
| FORECASTING SALES UTILITIES Bondarskaya O.V. | 856 |
| THE NEEDS OF THE REGIONAL MARKET: THE RESULTS OF MARKETING ANALYSIS Bondarskaya T.A., Bondarskaya O.V., Kazancev A.A. | 859 |
| EXAMINATION OF DEBTOR'S TRANSACTIONS AT REVEALING OF SIGNS OF DELIBERATE BANKRUPTCY Vekshina O.I., Vekshina A.A. | 870 |
| THE THEORY OF RENT RELATIONS AND MAIN STAGES OF ITS DEVELOPMENT Vinogradova A.V. | 874 |
| FORECASTING THE PROBABLE IMPACT OF VALUE ORIENTATIONS ON SOCIAL GROWTH OF TODAY'S YOUTH Gavrikova A.V. | 880 |
| FORMATION OF THE MARKETING COMPETENCE OF THE STUDENT IN THE SYSTEM OF SECONDARY PROFESSIONAL EDUCATION AS A CONDITION OF ITS COMPETITIVENESS ON THE LABOUR MARKET Ganaeva E.A., Tarasenko V.V., Tarasenko C.N. | 883 |
| INTELLECTUAL CAPITAL AS THE PRIMARY FACTOR OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY Ziyarova A.L., Abdulsamedov T.A. | 887 |
| THE ECONOMIC BASIS OF THE ORGANIZATION AND THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY Ziyarova A.L., Abdulsamedov T.A. | 890 |
| CONSTRUCTIVE FUNCTIONS OF THE CONFLICT AND THEIR PLACE IN THE SYSTEM OF PERSONNEL MOTIVATION Ivanova E.A. | 893 |
| THE IMPACT OF INTERMEDIARY INFRASTRUCTURES FOR THE DEVELOPMENT OF THE REGIONAL INSURANCE MARKET Koz'minyh O.V. | 896 |
| ENVIRONMENTAL COSTS IN THE CONTEXT OF TRANSFORMATION OF FOREIGN REPORTING IN THE INTERNAL Krivin D.V. | 901 |
| POSSIBILITIES FOR MANAGING POPULATION MIGRATION BASED ON THE DYNAMIC GRAVITATIONAL APPROACH Kulakov M.P., Havinson M.YU. | 907 |
| MODERN MOTIVATIONAL STRATEGY Macuj E.A., Lunev D.A. | 911 |
| THE DEVELOPMENT OF SOCIALLY ORIENTED TAXATION OF INDIVIDUALS' INCOME IN RUSSIA Morozova G.V., Derina O.V. | 914 |
| THE MAIN OBJECTIVES OF THE STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF DAGESTAN AND ITS INVESTMENT POTENTIAL Mugalova Z.N. | 917 |
| THE PROBLEM OF THE QUALITY OF THE MICROLOAN PORTFOLIO MICROFINANCE INSTITUTIONS Pervoj I.N., Konovalova M.E., Kuz'mina O.YU. | 923 |
| FEED ADDITIVES AS A TOOL TO IMPROVE THE PROFITABILITY OF LIVESTOCK Prokop'eva M.V., Nesterova O.P. | 927 |
| PERSPECTIVE DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY IN REGIONS CFD Rezvyakova I.V. | 929 |
| FORECASTING AND MODELING OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE ARCTIC ZONE OF THE RUSSIAN FEDERATION ON THE BASIS OF EVALUATION OF PETROLEUM POTENTIAL Skripnichenko V.A. | 936 |
| ANALYSIS OF THE ACTIVITIES OF THE STUDENT ASSOCIATIONS OF THE RUSSIAN UNIVERSITIES IN THE CONTEXT OF THE IMPLEMENTATION OF STATE YOUTH POLICY Sorokin A.E., Kulikov S.P., Kiyushina T.A., Bazarkulova A.M. | 939 |
| THE CONCEPT AND CHARACTERISTICS OF INSURANCE AGENT Filatkina I.D., Filatkina M.D. | 943 |
| SEARCHING OF THE PLACE OF THE BERTHS IN THE SYSTEM OF OBJECTS OF CIVIL RIGHTS | 946 |

| | |
|---|-----|
| <i>Frolova E.D., Vasil'ev I.V., Biryukov I.I., Vorob'eva L.V.</i> <i>PRICING AT TRADE ENTERPRISES: FEATURES AND STAGES</i> | 949 |
| <i>SHamardina O.V., Podol'skij S.V., Glushko V.O.</i> <i>CLUSTER FORMATION AS AN EFFECTIVE METHOD OF MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF MANAGING SUBJECTS OF AGRICULTURAL SECTOR</i> | 953 |
| <i>SHahabasov R.A., Mustaev M.M.</i> <i>ANALYSIS OF INNOVATION ACTIVITY STATUS AND TRENDS OF THE MORDOVIA REPUBLIC ENTERPRISES</i> | 960 |
| <i>YAmashkin YU.V.</i> | |

Положение о рецензировании научных статей в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии»

1. Настоящий порядок рецензирования направлен на обеспечение высокого качества научных материалов, публикуемых в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии». Редакционная политика нацелена на публикацию статей отличающихся научной новизной, актуальностью, практической значимостью.
2. Все рукописи статей, направляемые авторами в журнал для опубликования, подлежат научному рецензированию. Статьи направляются главным редактором по профилю научного исследования на рецензию одному из членов редакционного совета или независимому эксперту по рекомендации члена редакционного совета.
3. К рецензированию не привлекаются специалисты, работающие в том же научно-исследовательском учреждении или высшем учебном заведении, где выполнена работа.
4. Рецензенты уведомляются о том, что присланные им рукописи являются объектом авторского права.
5. Рецензирование проводится конфиденциально. Автору рецензируемой работы предоставляется возможность ознакомиться с текстом рецензии.
6. Рецензент в течение 7 дней делает заключение о возможности публикации статьи.
7. В рецензии должно быть указано:
 - соответствие содержания статьи ее названию;
 - оценка новизны рассматриваемой в статье проблемы, актуальности и практической значимости, отсутствие признаков фальсификации научных результатов и плагиата;
 - соответствие статьи современным достижениям в рассматриваемой области науки;
 - оценка формы подачи материала,
 - описание достоинств и недостатков статьи;
 - целесообразность публикации статьи.
8. Рецензент может:
 - рекомендовать статью к опубликованию;
 - рекомендовать к опубликованию после доработки с учетом замечаний;
 - не рекомендовать статью к опубликованию.

Если рецензент рекомендует статью к опубликованию после доработки с учетом замечаний или не рекомендует статью к опубликованию – в рецензии должны быть указаны причины такого решения.

9. При оценке статей необходимо обращать внимание на наличие в материале актуальности решаемой автором научной проблемы. Рецензия должна однозначно характеризовать теоретическую или прикладную значимость исследования, соотносить выводы автора с существующими научными концепциями. Необходимым элементом рецензии должна служить оценка рецензентом личного вклада автора статьи в решение рассматриваемой проблемы. Целесообразно отметить в рецензии соответствие стиля, логики и доступности изложения научному характеру материала, а также получить заключение о достоверности и обоснованности выводов.
10. Не принимаются к публикации статьи содержащие признаки как фальсификации результатов научных исследований, исходных данных и сведений, так и плагиата – представление в качестве собственных чужих идей и достижений, использование чужих текстов без ссылки на источник.
11. Редакция по электронной почте сообщает автору результаты рецензирования не позднее 3 дней с момента получения от рецензента рецензии.
12. Если в рецензии на статью имеются указания на необходимость ее исправления, то статья направляется автору на доработку. В случае несогласия с мнением рецензента автор статьи имеет право предоставить аргументированный ответ в редакцию журнала. Статья может быть направлена на повторное рецензирование. Оригинал рецензии остается в архиве редакции в течение пяти лет.

Окончательное решение о целесообразности публикации после рецензирования принимается главным редактором. В случае положительного заключения главный редактор журнала определяет очередность публикаций в зависимости от тематики номера журнала.

Редактор - В. А. Бондаренко
Компьютерная верстка - О.В. Егорова

Editor – V. A. Bondarenko
Computer layout – O.V. Egorova

Учредитель - ИП Лукин А.С., Редакция журнала
"Конкурентоспособность в глобальном мире:
экономика, наука, технологии" - 610027, Ки-
ров, ул. Карла Маркса 127, офис 305

Founder - ИП Лукин А.С., Редакция журнала
"Конкурентоспособность в глобальном мире:
экономика, наука, технологии" - 610027, Ки-
ров, ул. Карла Маркса 127, офис 305

E-mail: econom-journal@list.ru

E-mail: econom-journal@list.ru

Журнал включен в международную рефера-
тивную базу данных Agris.

The journal is included into the international ab-
stract database Agris

Журнал включен Перечень рецензируемых
научных изданий, в которых должны быть
опубликованы основные научные результаты
на соискание ученой степени кандидата наук,
на соискание ученой степени доктора наук
Высшей аттестационной комиссии при Мини-
стерстве образования и науки Российской Фе-
дерации.

The journal is including a list of peer-reviewed
scientific publications, which should be pub-
lished basic scientific results on the degree of
Candidate of Sciences, for the degree of Doctor of
Science of the Higher Attestation Commission of
the Ministry of Education and Science of the Rus-
sian Federation.

© Редакция журнала "Конкурентоспособность
в глобальном мире: экономика, наука, техно-
логии", 2017

Подписано в печать 30.11.2017 г.

Формат 60x84/8.

Печать офсетная.

Тираж 500 экз. Усл. печ. л. 16,1.

Заказ 11

Отпечатано в издательстве ИП Лукин А.С.

© The editorial board of "Competitiveness in a
global world: economics, science, technology",
2017

Signed in print 11.30.2017,

Format 60x84 / 8.

Offset printing.

500 copies. Cond. Pec. l. 16,1.

Order 11

Printed in the publishing house PRIVATE COM-
PANY A.S. Lukin