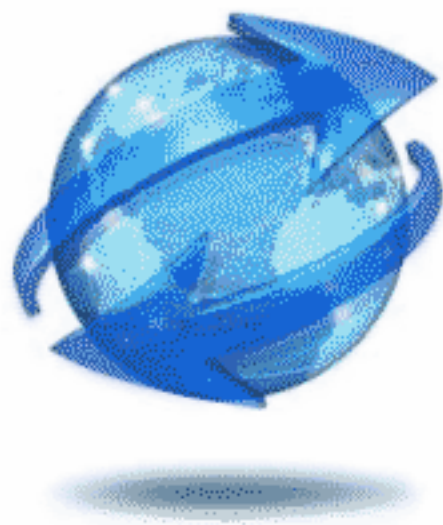


# Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



**№ 1 ч.8      2018**

Competitiveness in a  
global world: economics, science, technology

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

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

**Главный редактор**

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

**Члены редакционной коллегии**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ: ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

**Абакумова Н.Н.**, к.э.н., доцент, Новосибирский государственный университет экономики и управления

**Волкова А.С.**, к.э.н., старший преподаватель, Новосибирский государственный университет экономики и управления

**Аннотация:** одна из проблем современной России – институт социальной защиты и пенсионное обеспечение. В статье рассмотрены первые концепции социального страхования, исторический опыт развития систем социальной защиты и пенсионного обеспечения в России. Представлена история развития социальной защиты и пенсионного обеспечения в России от древних времен до настоящего времени. Показаны основные результаты реформ пенсионного обеспечения и проблемы пенсионного обеспечения сегодня, возможные пути их решения.

**Ключевые слова:** социальная защита, пенсионное обеспечение, реформы, пути развития.

**Abstract:** one of problems of modern Russia – institute of social protection and provision of pensions. In article the first concepts of social insurance, historical experience of development of systems of social protection and provision of pensions in Russia are considered. The history of development of social protection and provision of pensions in Russia from ancient times is presented so far. The main results of reforms of provision of pensions and a problem of provision of pensions today, possible ways of their decision are shown.

**Keywords:** social protection, provision of pensions, reforms, ways of development.

Основным институтом социальной защиты населения в условиях рыночной экономики является социальное страхование. Оно позволяет материально обеспечивать граждан в старости, в случае потери кормильца или безработицы и иных случаях. Институциональные основы социального страхования были сформированы под влиянием социально-философских доктрин естественного и конституционального права, солидарности, правового государства и социальной защиты [12, с.648-650].

Социальное страхование представляет собой комплекс формальных и неформальных правил, принципов, правовых норм, идеологических установок, позволяющих осуществлять социальную защиту населения в определенных случаях. Современное общество немисливо без института социального страхования. Одним из значимых направлений социального страхования выступает пенсионное обеспечение. Рассмотрим, что было основой института социального страхования и пенсионного обеспечения и что осталось от него в современном обществе.

**Концепции социального страхования.** Основные теоретические положения социального страхования заложены в концепции естественных (природных, неотчуждаемых, неотменяемых) прав. Идеи этой концепции были разработаны Вольтером, Кантом, Гегелем и др. философами. В основе этих положений лежат представления о защитных функциях государства и структур гражданского общества для улучшения условий жизни граждан на началах социальной справедливости, равенства и законодательных гарантий свободы (собственности, безопасности и жилья).

Совместный труд порождает право совместной собственности трудящихся на продукт своего труда, а распределение результатов труда должно регулироваться законодательно. Это и порождает право на социальное обеспечение, в том числе на такую его правовую форму, как социальное страхование. В дальнейшем эти базовые социальные права нашли свое отражение в конституциональном праве, где получили обоснование и законодательное закрепление материальное обеспечения прав личности при наступлении социальных рисков в случае старости, инвалидности, потери кормильца [12, с.648-650].

Дальнейшее развитие прав и свобод граждан нашло отражение в концепции правового государства. Основная идея этой концепции – равенство всех граждан перед законом. Концепция правового государства позволила решить организационные, правовые и экономические задачи по определению роли государства, работодателей, работников, их профессиональ-

ных групп для обеспечения социальной защиты населения.

На формирование института социальной защиты существенное влияние оказала доктрина солидарности (солидаризма), разработанная О. Кантом, Л. Буржуа, Э. Дюркгеймом. Ее суть заключалась во взаимосвязи и взаимной ответственности всех членов общества. Доктрины прав человека, правового государства и солидарности получили практическое применение и развитие в концепции социального обеспечения (социальной защиты) Международной Организации Труда (МОТ). МОТ создала систему рекомендаций по организации национальных систем социальной защиты. С позиции МОТ социальное страхование, по сравнению с другими методами коллективного социального обеспечения, имеет существенные преимущества. Это вовлечение трудящихся, создание специальных страховых учреждений, гарантия прав, гарантия выплат [8]. Социальная политика как самостоятельное направление выдвинулось в Европе во второй половине XIX в. Связано это было с более активным вмешательством государства в общественные отношения с целью их регулирования и стабилизации, и появлением новых функций государства [2, с. 10].

В современной Европе и США в настоящее время пенсионные системы развиваются примерно одинаково, различаясь по структуре формирования пенсии. В большинстве стран существуют базовые и страховые пенсии. Формируются они за счет выплат со стороны работодателей, в т.ч. и за счет корпоративных пенсионных систем, и самих работников (накопительные пенсии). Размер пенсии к утраченной заработной плате может составлять от 30% до 80-100% (в Испании и Греции), но при этом следует учесть, что выходят на пенсию там работники гораздо позже, с 65-70 лет [6, с.7].

**История развития социального страхования в России.** Традиции взаимопомощи и опеки над нетрудоспособными членами семьи и рода у восточнославянских племен складывались и развивались вместе с эволюцией производственных отношений, как и у многих европейских народов. Главным культом языческой Руси до принятия христианства было почитание верховного божества Рода. В рамках культа Рода на протяжении нескольких тысячелетий осуществлялась вся работа по обеспечению условий выживания как отдельной общины, так и больших групп славянских племен.

Благотворительная деятельность аристократии стала наиболее распространенной формой социальной помощи, характерной для государств с неразви-



тыми системами общественных институтов. У восточных славян это был праздник Масленицы, устраиваемый в самое голодное время года, на исходе зимы. Во времена князя Владимира I, крестившего Русь, основными формами социальной помощи стали пиры, а также благотворительные обеды для бедноты и раздача милостыни, устраиваемые по случаю открытия новых храмов, престольных праздников и установлений для почитания первых русских святых [4].

В XI-XII вв. наблюдается рост городов-крепостей, церквей и благотворительность становится более регулярной, формализованной и систематизированной. Теперь это обязанность не только княжеского дома, но и всей правящей элиты, включая бояр, дружин и саму церковь. В период правления князя Владимира I зародилась традиция открывать при храмах и монастырях приюты для нищих странников – «странноприимные дома». Позднее в XIII веке появилась корпоративная солидарность взаимопомощи внутри профессиональных сообществ. Соборное уложение 1649 года принятое при царе Алексее Михайловиче (1645-1676) включило в себя нормы обычного, церковного и светского права, действовавшие на Руси во времена предыдущих правителей. В Соборных уложениях впервые была закреплена ответственность взрослых детей содержать и кормить престарелых родителей, за неисполнение этой нормы предусматривалась ответственность [4].

На Руси всегда существовало особое отношение к «служилым» людям. Первоначально забота о раненых, покалеченных и престарелых воинах лежала на плечах князей и воевод. Соборные уложения 1649 года укрепили положение служилого сословия. Была представлена система твердых ставок поместных окладов, изменились права наследования в пользу детей «служилых» людей. Полковым воеводам приписывалось обеспечивать медицинской осмотру раненых силами лекарей, выдавать раненым воинам на лечение деньги, что можно считать зародышем пенсии по инвалидности. В петровские времена внимание к увечным, раненым и престарелым воинам усилилось (1712г., указ «Об учреждении во всех губерниях госпиталей»). Обязательства по обеспечению инвалидов и престарелых возлагались на церковь. Таким образом, началось государственное пенсионирование военнослужащих. В послепетровские времена такие традиции продолжались и развивались. [3, с. 35-37]

В российском обществе XVII-XVIII вв. пенсионное обеспечение граждан за счет государства приобрело системный характер, но распространялось это лишь на военных. В 1775г. по указу Екатерины II созданы специальные социальные службы – приказы общественного призрения. Они оказывали социальную, медицинскую помощь и попечительство в сфере образования. В 1803 году в России был принят первый устав о пенсиях военнослужащих [3, с. 57].

Законодательная база государственных служащих сложилась лишь к 1827 году. Были определены следующие положения пенсионного законодательства. Во-первых, выплата пенсий и единовременных пособий должна производиться из Государственного казначейства, которому для этого перечислялись все пенсионные суммы. Во-вторых, пенсионное обеспечение было гарантировано вдовам и сиротам государственных служащих. Права на государственную пенсию лишались служащие, подвергшиеся уголовному наказанию и по ряду других причин [3, с.59-64]. Во второй половине XIX века получили распространение профессиональные пенсионные системы (эмеритальные кассы Морского и Военно-Сухопутного ведомств) [4, с. 444].

Интенсивный рост развития промышленного производства способствовал увеличению численности рабочих, что вынудило правительство принять ряд

законодательных актов. В 1912 году были приняты законы: О страховании рабочих от несчастных случаев на производстве; Об обеспечении рабочих на случай болезни и другие. В 1913 году был принят проект «Устава о промышленном труде», где наряду с социальными правами и ответственность рабочих на производстве, были прописаны нормы обязательного пенсионного минимума для рабочих и членов их семей. Появление данного законодательства включало Россию в число цивилизованных стран с прогрессивной системой социального страхования. В целом в дореволюционной России не существовало системы социальной защиты и пенсионного обеспечения охватывающей все население. Пенсионное обеспечение по старости охватывало лишь военных и царских чиновников, инвалидами и больными занимались разрозненные общественные организации. Социальное страхование по законам 1912-13г.г. коснулось лишь рабочих предприятий фабрично-заводской и горной промышленности. Крестьяне не были охвачены никакими формами государственной социальной защиты. После революции социальное страхование заменило социальное обеспечение. [5]

В современном мире происходит изменение социальной роли государства. Все большее развитие получают идеи неопатерналистского социального государства. Суть данной тенденции в том, что не только государство несет ответственность за обеспечение достойного уровня жизни граждан, но и все современное общество. Отражается этот процесс в сокращении бюджетных расходов на социальные нужды практически всеми современными государствами [7].

В современной России произошло второе рождение социального страхования. Проведена уже не одна реформа пенсионного обеспечения. Пенсионный закон 1990г., который работал до 2002г. был одним из самых понятных и прозрачных в пенсионной системе. Размер пенсии зависел от размера заработной платы (средней за любые 5 лет или последние 2 года перед выходом на пенсию). Для выхода на пенсию по возрасту мужчина должен был отработать 25 лет, женщина 20 лет, выход на пенсию мужчине с 60 лет, женщине с 55 лет (на общих основаниях). С 2002г. пенсионное законодательство изменилось: всем пенсионерам установлена минимальная пенсия (4,3 тыс. руб). С 2012 г. пенсионное законодательство было снова изменено: проведена валоризация пенсионных прав, и расчет пенсий был проведен по-новому. В результате размер пенсий даже у лиц с высоким доходом и большим стажем стал ограниченным, а у тех, кто имел низкий уровень заработной платы, пенсия стала в пределах 7-8 тыс. руб. Механизм расчета оказался непрозрачным, предельную величину доходов физлица для начисления страховых взносов устанавливает правительство. Оно же определяет величину заработанных баллов и цену балла в зависимости от экономической ситуации в стране и собранных страховых взносов, на которые работник повлиять не может. Учитывая, что число пенсионеров увеличивается, а часть работающих имеют «серые» зарплаты и работают в теневой экономике, нетрудно представить неопределенность ситуации с размерами пенсий в будущем.

С 2016г. государство отменило индексацию пенсий работающим пенсионерам и ввело перерасчеты в баллах (за год 3 балла, что соответствует 200-240 руб.). В результате пенсия не будет зависеть от заработной платы, а будет такой, какой ее сможет выплатить государство в лице Пенсионного фонда. До 2020 года в России законодательно продлен мораторий на формирование пенсионных накоплений. Правительство постоянно подчеркивает, что это не «заморозка пенсий» и не «изъятие пенсионных накоплений». Но, тем не менее, нужно констатировать факт, что уже пятый год подряд граждане лишены возмож-

ности формировать пенсионные накопления. Перечисляемые средства учитываются на персональных счетах граждан, но они преобразуются в баллы, которые индексируются максимум на уровень инфляции. Пенсионная формула, как известно, имеет так же поправочные коэффициенты на доходы Пенсионного фонда. Таким образом, взносы в страховую часть фактически подвергаются двойной конвертации. Сначала деньги преобразуются в баллы, а потом из них конвертируются рубли для выплаты пенсии. Двойная конвертация всегда несет потери. Доверие население к институту накопительных пенсий и без того низкое, подрывается. Кроме того, предполагается, что в Гос-

думу будет внесен законопроект об отмене накопительной части пенсии. Этот документ внесет в законодательство изменения, исключаящие негосударственные фонды из системы фискальных взносов [9]. Все это негативно влияет на институт накопительных пенсий.

Пенсионная система для достижения поставленных перед ней целей, должна реализовывать ряд функций: воспроизводственную, социальную, стимулирующую и другие [1]. Современная пенсионная система не реализует абсолютное большинство названных функций. Анализ статистических данных позволяет сделать следующие выводы (см. табл. 1).

Таблица 1 - Динамика размеров и соотношений среднего размера назначенных пенсий, величины прожиточного минимума и среднего размера начисленной заработной платы по РФ [11]

Показатели	2000г.	2003г.	2006г.	2010г.	2012г.	2015г.	2016г.
1.Средний размер назначенных пенсий в среднем за год, руб	694,3	1637	2726,1	7476,3	9040,5	11980	12391,1
2.Величина прожиточного минимума пенсионера, в руб.	909	1605	2731	4521	5123	7965	8081
3.Соотношение среднего размера назначенных пенсий с величиной прожиточного минимума, %	76,4	102	99,8	165,4	176,5	150,5	153,3
4.Соотношение среднего размера назначенных пенсий со средним размером начисленной заработной платы, %	31,2	29,8	25,6	35,7	33,9	35,2	33,7

По представленным данным видно, что в период с 2000 по 2016 годы в России в рамках пенсионной системы для основной доли получателей пенсий реализуется только воспроизводственная функция. С 2002 года (исключая 2005-2006г.г.) средний размер назначенных пенсий выше прожиточного минимума пенсионера. Но это сопоставление с уровнем минимальной возможности сохранения уровня жизни и здоровья (с прожиточным минимумом). Мы считаем, что выполнение воспроизводственной функции корректно отслеживать через соотношение среднего размера пенсии и прожиточного минимума пенсионера лишь в кризисной ситуации. В не кризисных условиях следует рассматривать соотношение среднего размера пенсии хотя бы с минимальным потребительским бюджетом, обеспечивающим приемлемое существование (выше прожиточного минимума более 2 раз).

Не реализуется и стимулирующая функция, обеспечивающая связь результатов трудовой деятельности с будущей пенсией. Показателем возмещения утраченного дохода является коэффициент замещения утраченного заработка (отношение среднего размера назначенной пенсии к начисленной среднемесячной заработной плате работника). По данным таблицы сейчас эта величина чуть выше 1/3 от получаемого заработка.

Конвенция Международной организации труда № 102 «О минимальных нормах социального обеспечения» предусматривает минимальный порог коэффициента замещения для «типичного получателя» пенсии, не имеющего иждивенцев, на уровне не ниже 40% размера предпенсионного заработка при 30-летнем трудовом стаже. В рассматриваемом нами периоде коэффициент замещения не достигал уровня 40% ни разу. В 2010 году наблюдается максимальный размер этого показателя равный 35,7%, в последние годы он снизился примерно до 34%. Таким образом, российские пенсии (по среднему размеру назначенных пенсий) не соответствуют этому показателю.

Возможно ли улучшение ситуации с пенсионным обеспечением? Основные проблемы российской пенсионной системы – ранний возраст выхода на пенсию, низкие заработные платы и назначенные пенсии,

недоверие к системе пенсионного страхования. Все эти проблемы давно известны. В России уже неоднократно ставился вопрос о повышении пенсионного возраста, экономисты отмечают низкий уровень заработной платы, который привел к тому, что в России существуют работающие бедные.

Существенные изменения вносятся в социальную сферу, в т.ч. в пенсионное обеспечение в 2018г. Предполагается проведение индексации страховых пенсий по возрасту и инвалидности, ежемесячных денежных выплат, пособий при рождении детей, по уходу за детьми и других социальных выплат, социальных пенсий и пенсий работающим пенсионерам. Это позволит повысить уровень социального и пенсионного обеспечения.

Важность вопросов социального обеспечения связана не только с тем, что почти 1/3 населения современного российского общества это пенсионеры и их уровень жизни остается низким при таких размерах пенсий. Проблема и в том, что работники не видят связи своей заработной платы с будущей пенсией, что отражается на их отношении к труду, и к тому, какой у них будет заработная плата – «белой» или «серой»? Нестабильность пенсионной системы, порядка расчета пенсий, его непрозрачность, запутанность расчетов подрывает доверие работающего населения к этому институту социальной защиты. И главное здесь – отсутствие прямой связи размера пенсий с утраченным заработком. При расчете пенсий должен быть учтен и стаж работы, и отчисления со стороны работодателя в ПФ. Во многом современные проблемы пенсионной системы все-таки связаны с низкими заработками занятых. Необходимо поднять статус труда, трудовой деятельности и заработная плата должна обеспечивать достойное существование работника и членов его семьи и обеспечивать ему нормальную пенсию после завершения трудовой деятельности. При достаточном уровне заработной платы, работники сами могут участвовать в негосударственном пенсионном обеспечении, что также позволит поднять пенсионное обеспечение в России в будущем на достойный уровень.



**Библиографический список**

1. Волкова А.С. Функции пенсионной системы и показатели их оценки // Идеи и идеалы. 2011. №4. Т.2, с.17-25
2. Григорьева И.А. Социальная политика: основные понятия // Журнал исследования социальной политики. 2003. №1, с. 30-44.
3. Ерусланова Р.И., Емельянова Ф.Н., Кондратьева Р.А. Пенсионное обеспечение в России: Учебное пособие/ Под общ. ред. проф. Р.И. Еруслановой. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2007. – 608 с.
4. История развития пенсионной системы в России. IX-XXI вв. Научно-популярное издание. Роговая И.Б. / Под ред. Никитенко Н.И. – ПФР. – М. 2015.- 704 с.
5. Лушников А.М. Право социального страхования в России: историко-правовой экскурс. // Аналитический вестник Совета Федерации Федерального Собрания РФ. 2004. №5, с. 61-68.
6. Почему западные пенсионеры хорошо живут? //Аргументы и факты. 2017. № 45, с. 7.
7. Родионова О.В., Румянцева В.Г. Тенденции развития социальной функции в современной России. //Социальное и пенсионное право. 2007. №2, с. 13-16.
8. Роик В.Д. Доктрины и концепции социального страхования // Человек- и труд. 2005. №6, с. 74-79.
9. Скриванов Д. Пенсионная развилка [Электронный ресурс]://2018. Режим доступа: <https://iz.ru/689053/dmitrii-skrivanov/pensionnaja-razvilka/> (дата обращения: 12.01.2018)
10. Туган-Барановский М.И. Основы политической экономики. - Спб.: АО «Слово», 1912. – 760 с.
11. Федеральная служба государственной статистики. Основные показатели пенсионного обеспечения [Электронный ресурс]://2018. Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#) (дата обращения: 15.01.2018)
12. Экономика труда. Социально-трудовые отношения: Учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / [Абдурахманов К. Х. и др.]; под общ. ред. Н. А. Волгина, Ю. Г. Одегова; Рос. акад. гос. службы при Президенте РФ. Москва, 2006. – 735 с.

**References**

1. Volkova A.S. Funkcii pensionnoj sistemy i pokazateli ih ocenki // Idei i Idealy. 2011. №4. T.2, s.17-25
2. Grigor'eva I.A. Social'naya politika: osnovnye ponyatiya // Zhurnal issledovaniya social'noj politiki. 2003. №1, s. 30-44.
3. Eruslanova R.I., Emel'yanova F.N., Kondrat'eva R.A. Pensionnoe obespechenie v Rossii: Uchebnoe posobie/ Pod obshch. red. prof. R.I. Eruslanovoj. – M.: Izdatel'sko-torgovaya korporaciya «Dashkov i Ko», 2007. – 608 s.
4. Istoriya razvitiya pensionnoj sistemy v Rossii. IX-XXI vv. Nauchno-populyarnoe izdanie. Rogovaya I.B. / Pod red. Nikitenko N.I. – PFR. – M. 2015.- 704 s.
5. Lushnikov A.M. Pravo social'nogo strahovaniya v Rossii: Istoriko-pravovoj ehkskurs. // Analiticheskij vestnik Soveta Federacii Federal'nogo Sobraniya RF. 2004. №5, s. 61-68.
6. Pochemu zapadnye pensionery horosho zhivut? //Argumenty i fakty. 2017. № 45, s. 7.
7. Rodionova O.V., Rumjanceva V.G. Tendencii razvitiya social'noj funkcii v sovremennoj Rossii. //Social'noe i pensionnoe pravo. 2007. №2, s. 13-16.
8. Roik V.D. Doktriny i koncepcii social'nogo strahovaniya // Chelovek- i trud. 2005. №6, s. 74-79.
9. Skrivanov D. Pensionnaya razvilka [EHlektronnyj resurs]://2018. Rezhim dostupa: <https://iz.ru/689053/dmitrii-skrivanov/pensionnaja-razvilka/> (data obrashcheniya: 12.01.2018)
10. Tugan-Baranovskij M.I. Osnovy politicheskoy ehkonomiki. - Spb.: AO «Slovo», 1912. – 760 s.
11. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki. Osnovnye pokazateli pensionnogo obespecheniya [EHlektronnyj resurs]://2018. Rezhim dostupa: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#) (data obrashcheniya: 15.01.2018)
12. EHkonomika truda. Social'no-trudovye otnoshenie: Ucheb. dlya studentov vuzov, obuchayushchihsya po ehkon. special'nostyam / [Abdurahmanov K. H. i dr.]; pod obshch. red. N. A. Volgina, YU. G. Odegova; Ros. akad. gos. sluzhby pri Prezidente RF. Moskva, 2006. – 735 s.

## К ВОПРОСУ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

**Беспятых В.И.**, д.э.н., профессор, Волго-Вятский институт (филиал) Университета им. О.Е. Кутафина (МГЮА), ФГБОУ ВПО «ВятГУ»

**Беспятых А.В.**, к.э.н., доцент, ФГБОУ ВПО «ВятГУ»

**Аннотация:** в статье рассмотрены вопросы совершенствования систем управления через совершенствование методологии и структур управления через установление показателей, отражающих общественный интерес в эффективный контракт.

**Ключевые слова:** система управления, методология, структуры управления, общественный интерес, эффективный контракт.

**Abstract:** in the article the questions of perfection of control systems through the improvement of methodologies and governance structures through the establishment of indicators, reflecting public interest in the effective contract.

**Keywords:** control system, methodology, governance structure, public interest, effective contract.

Уже более ста лет, со времен Ф.У.Тейлора, постоянно совершенствуются системы управления организациями. И не смотря на различные дефиниции применительно к системе управления в целом можно констатировать, что структура системы управления организацией сложилась и позволяет ее достаточно эффективно использовать для практической управленческой деятельности.

Систему управления можно охарактеризовать как совокупность всех элементов, подсистем и коммуни-

каций между ними, а также процессов, обеспечивающих заданное функционирование организации. Наиболее целесообразно, на наш взгляд, представлять систему управления из четырех подсистем: методологии управления, процесса управления, структур и техники управления, т.е. по форме система управления вполне сложилась, к сожалению не форма определяет содержание, а наоборот (рис.1).



Рисунок 1 - Структура элементов системы управления организации [1]

Наука управления использует инновационные подходы, применительно к системам управления, совершенствуя, в первую очередь, управленческие технологии, функции и структуры, законы и закономерности.

Состояние элементов системы управления организации непосредственно отражается на эффективности ее функционирования в целом. У любой современной организации можно выделить три базовых ценности: управляемость, инновационность и клиентность. Причем как показывает опыт успешных фирм на рынке,

чем выше управляемость фирмы, тем ниже ее инновационность. Это происходит главным образом вследствие того, что сотрудники и управленцы среднего звена привыкают к ситуации, когда все инициативы идут сверху.

Отсюда, одна из главных проблем в повышении эффективности системы управления – это нежелание персонала управления радикально меняться и менять содержание элементов системы управления в связи с существенными изменениями внешней среды, под-



страиваться под необходимость модернизации и внедрения инноваций.

Не случайно в связи с этим ряд ученых-управленцев (Смирнов Э.А., Попов Г.Х., Поршнев А.Г. и др.) включают персонал как отдельный самостоятельный элемент в состав системы управления. Мы считаем такой подход ошибочным. Тем более, что в состав подсистемы «структуры» входит профессионализм персонала. А ведь именно профессионализм персонала определяет эффективность функционирования системы управления.

На наш взгляд, необходимо разделять изменять систему управления и под сложившуюся новую систему подбирать адекватный персонал или стремиться преодолеть сопротивление изменениям у существующего персонала. Все это свидетельствует о необходимости постоянно заниматься совершенствованием систем, причем не только и не столько увеличением персонала, сколько проверкой адекватности организационной структуры и структуры управления современным требованиям, состоянию внешней и внутренней среды.

Научно обоснованное формирование и развитие организационных структур и структур управления - актуальная задача современного этапа адаптации хозяйствующих субъектов к рыночной экономике, особенно в кризисные времена.

Организационная структура (ОСУ) включает в себя систему целей и их распределение между различными звеньями, коммуникации, потоки информации и документооборот. Очевидно, что это поведенческая система, это люди и их группы, постоянно вступающие в различные взаимоотношения для решения общих задач.

В основу методологии построения структур должно быть положено четкое формулирование целей организации. Формулирование целей, по сути первый и самый важный элемент методологии управления, как подсистемы системы управления. Поэтому, сначала формулируются цели, а затем - механизм их достижения. Для достижения целей должна быть разработана, обсуждена с заинтересованными лицами и утверждена программа, на основе которой и задействуют механизм управления.

В механизме управления чрезвычайно важную роль играет не только квалификация управленческого персонала, как показатель профессионализма, но и поставленные стратегические цели, а также ответственность за их достижение. Сейчас это стало модно называть эффективным контрактом. Отсутствие эффективного контракта может привести к тому, что управленец поставит цели, далекие от целей организации, региона или муниципального образования.

Председатель правительства России Д.А.Медведев обязал Министерство экономического развития и Министерство труда увязать вознаграждения топ-менеджеров государственных компаний с эффективностью их работы. Такое поручение глава правительства дал по итогам заседания комиссии по контролю за реализацией предвыборной программы партии «Единая Россия» 12 января 2018 года. В прессе масса примеров, когда громадные вознаграждения руководителей государственных компаний совершенно не увязаны с эффективностью их работы. В связи с этим очевидно, что даже на уровне государства не доработана система управления. Такая же ситуация наблюдается и на региональном уровне, и даже на уровне муниципальных образований.

Проиллюстрируем данное положение примером из опыта Кировской области. Должность министра сельского хозяйства и продовольствия области занимает в течение двенадцати лет достаточно квалифицированный специалист, имеющий опыт управления передовым сельскохозяйственным

предприятием и муниципальным районом. За этот период в области сменились три губернатора, каждый из которых отмечал определенные успехи в развитии сельского хозяйства, а неудачи объяснял сложными погодными условиями и другими, на первый взгляд объективными факторами.

Руководитель, занимающий государственную управленческую должность обязан проводить государственную экономическую политику и выступать как представитель общественного интереса. В связи с этим, эти интересы обязательно должны быть зафиксированы в нормативном документе, коим может быть обсужденная и принятая к исполнению программа развития (в данном случае - программа развития АПК Кировской области). Естественной стратегической целью для министра сельского хозяйства и продовольствия безусловно является развитие отрасли, что может характеризоваться показателями роста поголовья, продуктивности, урожайности и т.п., а также создание конкурентной среды за счет развития личных подсобных хозяйств, фермерства, малых форм хозяйствования и поддержания цен на продовольствие на доступном для населения уровне. Очевидно, что именно эти показатели и должны быть записаны в эффективном контракте, на основе которого и должна оцениваться деятельность министра.

Проанализируем достигнутые результаты на основе такого подхода, которые достигла аграрная отрасль Кировской области за двенадцать лет. Так, на заседании Торго-промышленной палаты Кировской области отмечалось, что «объем производства продукции животноводства в Кировской области, если верить Росстату, упал на 27,7%. В целом по ПФО этот показатель за период с 2003-го по 2015 год вырос на 11,8%, а по России - и вовсе на 30,9%. То есть за пределами Кировской области тенденция все эти годы наблюдалась прямо противоположная. За 2003-й год в хозяйствах всех категорий Кировской области было произведено 650,5 тысячи тонн молока, а за 2015-й - лишь 579,5 тысячи тонн, почти на 11% меньше. По мясу: в 2003 году хозяйства всех категорий произвели 79,1 тысячи тонн скота и птицы на убой (в убойном весе), в 2015-м - 52,2 тысячи тонн, это минус 34%. В среднем по ПФО за отчетный период производство скота и птицы на убой выросло в убойном весе с 1376,9 тысячи тонн до 1990,2 тысячи (+44,3%), в целом по России - с 4993,3 тысячи до 9565,2 тысячи тонн (+91,6%). А у нас - снижение, причем почти по всем фронтам. Производство крупного рогатого скота на убой упало более чем вдвое: с 44,6 тысячи тонн в 2003-м до 21,7 в 2015-м. Производство птицы - более чем вдвое: с 6 тысяч тонн до 2,5 тысячи тонн. Позитив - прием довольно относительный - отмечался только по производству свиней, которое подросло на 5,4% - с 25,6 тысячи тонн в 2013-м до 27 тысяч тонн в 2015-м.

Хотя если вспомнить, сколько миллиардов бюджетных рублей было вложено в развитие свиноводства в Кировской области в рамках приоритетных национальных проектов, эти пять процентов покажутся скорее минусом, нежели плюсом. Для сравнения: в среднем по ПФО за отчетный период производство свиней на убой выросло на 13,4%, а в целом по России - на 77,8%. Ситуация с поголовьем в области ровно такая же, как и со всем животноводством. Стадо крупного рогатого скота за сравниваемые годы сократилось с 469,5 тысячи голов до 238 тысяч (-49,3%), в том числе коров - со 175,4 тысячи до 94,2 тысячи (-46,3%). Поголовые птицы - с 3,14 миллиона голов до 1,99 миллиона (-36,7%). Поголовые свиней - с 204,8 тысячи голов до 185,2 тысячи (-9,6%). Стоит ли удивляться, что доля организаций по виду деятельности «сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» в валовом региональном продукте Кировской области за годы руководства отраслью сократилась почти ровно вдвое: с 18,1% в 2004-м - до 9% в 2015. А суммарная выручка всех



наших хозяйств от реализации их продукции едва покрывает их же кредиторскую задолженность» [4].

Очевидно, что такие результаты, полученные в животноводстве Кировской области предполагают постановку стратегических целей.

Документа, в котором бы эти цели были прописаны в министерстве нет и в результате министр может при отсутствии должного управленческого и общественного контроля ставить самостоятельно цели, в том числе и противоречащие «общественным интересам», но выгодные собственникам крупных агропромышленных объединений. В Кировской области случилось именно так: министр программные цели озвучивал самостоятельно, произвольно варьируя и сменяя по мере надобности приоритеты: «так, первоначально (при губернаторе Шахматове Н.И.) был провозглашен курс на поддержку «эффективно работающих хозяйств», который сменялся на «поддержку крупных сельхозтоваропроизводителей» (при губернаторе Бельях Н.Ю.), а потом (при губернаторе Васильеве И.В.) – на поддержку и вовсе некоего единого «агропромышленного кластера». Таким образом, как мы видим, круг «правильных» получателей господдержки, а именно это является закулисной целью судя по данным проверок, осуществленных региональной контрольно-счетной палатой, министром всякий раз аккуратно сужался, а при переходе к «кластеру» и вовсе может быть сужен до предела. В этом на наш взгляд, и есть главная причина отсутствия официальной программы развития кировского АПК, так как иначе дело бы дошло до абсурда – и кировскому министру пришлось бы уже прямым текстом вписывать в эту программу фамилии реальных выгодоприобретателей – своих закулисных кураторов, которые, надо полагать, и были истинными авторами его нового курса» [4].

Под закулисные цели министерством осуществлялись и конкретные мероприятия по устранению конкуренции со стороны личного подсобного хозяйства и малых форм хозяйствования, о развитии и поддержке которых можно слышать буквально на каждом мероприятии и из уст государственных руководителей любого ранга. Так в 2008 году в Кировской области был запрещен подворный убой скота, то есть за десять лет до всей остальной России.

Вторым гвоздём в гроб малых форм хозяйствования на вятском селе стал Федеральный закон N271-ФЗ «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30 декабря 2008 года или, вернее сказать, его ускоренная реализация в Кировской области. «По мысли законодателя, после вступления в силу этого закона 75% рынков должны были легализоваться, пройдя процедуру перерегистрации, а 25% – закрыться, причём происходить всё это должно было постепенно в течение трёх лет – до 1 января 2010 года. В итоге в целом по стране за период с 2007-го по 2010 год число розничных рынков сократилось на 40,6% – с 5892 до 3497, – что, конечно, заметно отличалось от прогноза, но катастрофой для

личных подсобных хозяйств не стало. В Кировской же области все запретительные нормы были введены в действие практически в течение года, вследствие чего уже к 1 января 2008 года из семидесяти ранее действовавших рынков на весь регион осталось только шестнадцать, а к 1 июля 2015-го – и вовсе лишь семь. Без малого вчетверо (с 11,8% до 3,0%) упала в области и доля розничных рынков в общем обороте розничной торговли. Так что если крестьянин даже и умудрялся каким-то образом вырастить (в отсутствие господдержки) и забить (в отсутствие убойного пункта) своего козлика или бычка, то продать мясо – в отсутствие рынка – ему всё равно было уже негде. А в итоге можно сравнить структуру производства кировских животноводов до прихода к власти министра и по итогам тринадцати лет его правления. Итак: в 2003 году в личных подсобных хозяйствах в Кировской области было произведено 226,2 тысячи тонн молока, или 34,8% от общего объёма по всем категориям хозяйств. В 2015-м – 46,5 тысячи тонн, или 8%. То есть доля ЛПХ сократилась в четыре с лишним раза! Для сравнения: доля ЛПХ в молочном производстве в среднем по ПФО в 2015 году составила 43,4%, а в целом по России – 45,6%, то есть почти половину. Комментируя эти цифры, Никита Бельих посетовал, что в Кировской области, мол, живут ленивые крестьяне, которые заражены патернализмом, а сами работать не хотят. Но забыл разъяснить, почему до 2004 года они не ленились, а потом вдруг все разом начали. Практически те же тенденции мы наблюдаем и в части поголовья скота, где доля ЛПХ за анализируемые годы упала с 21,5% до 8% (по крупному рогатому скоту), с 30% до 8,5% (по коровам) и с 35% до 6,3% (по свиньям), меж тем как в среднем по ПФО эти показатели в 2015 году равнялись 38,4%, 41,3% и 23,1%, а в целом по России – 43,8%, 46,2% и 15,8% соответственно. Неудивительно, что производство крупного рогатого скота на убой (в убойном весе) за эти годы на крестьянских подворьях в Кировской области сократилось с 16,8 тысячи до 6,9 тысячи тонн, или с 37,7% до 31,8% от общего объёма по хозяйствам всех категорий, а свиней – с 17,3 тысячи до 3,7 тысячи тонн, или с 67,6% до 13,7%. В то время как в целом по России 20,4% свиней и 60,2% крупного рогатого скота на убой в 2015 году было произведено именно на частных подворьях. То есть и в ПФО, и в России доля частного в общем объёме производства продукции животноводства все эти годы оставалась практически неизменной, а в Кировской области – неуклонно снижалась» [4].

Чтобы таких ситуаций на государственной службе было как можно меньше, целесообразно постоянно заниматься совершенствованием подсистемы управления «Структуры».

С каждым сотрудником независимо от его уровня в управленческой иерархии должен быть заключен эффективный контракт, в который включены показатели, отражающие цели развития и согласованные с «общественным интересом».

#### Библиографический список

1. Беспятых В.И., Беспятых А.В. Адаптация систем управления в условиях модернизации экономики // Вопросы новой экономики, № 4, 2012. - С.80-83.
2. Смирнов Э.А. Организационный аудит систем управления // Автореферат дисс.на соискание докт.экон.наук.-Москва, 2004. - 42 с.
3. Беспятых В.И. Об инновациях и защите конкуренции // Инновационное развитие экономики, №2, 2016. - С.12-16.
4. Голиков Н. Деревенский дефектив // Товар-Деньги-Товар от 31 декабря 2016 г.

#### References

1. Bespyatykh V.I., Bespyatykh A.V. Adaptatsiya sistem upravleniya v usloviyakh modernizatsii ekonomiki // Voprosy novej ekonomiki, № 4, 2012. - S.80-83.
2. Smirnov E.A. Organizatsionnyj audit sistem upravleniya // Avtoreferat diss.na soiskanie dokt.ekonom.nauk.-Moskva, 2004. - 42 s.
3. Bespyatykh V.I. Ob innovatsiyah i zashchite konkurencii // Innovatsionnoe razvitiye ekonomiki, №2, 2016. - S.12-16.
4. Golikov N. Derevenskiy defektiv // Tovar-Dengi-Tovar ot 31 dekabrya 2016 g.

## ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА СЧЕТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОРРЕКТИРУЮЩЕГО ИНДЕКСА ПРИ ПРОГНОЗЕ ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ

**Вдовин С.А.**, к.э.н., доцент, Сибирский государственный университет геосистем и технологий

**Аннотация:** В статье изучаются вопрос коррекции прогнозов объемов продаж. Для коррекции прогнозов предлагается использовать специальный индекс сезонности. Прогнозирование осуществляется с помощью временных рядов. Индекс сезонности уточняет прогноз, что в конечном итоге повышает адекватность прогноза, точность расчетов и качество принимаемых управленческих решений с целью повышения уровня конкурентоспособности.

**Ключевые слова:** прогноз, точность, продажи, товары, сезоны, факторы, временной ряд, средняя величина, адекватность, управление, конкурентоспособность.

**Abstract:** The article studies the issue of correction of sales volume forecasts. For correction of forecasts it is proposed to use a special seasonality index. Forecasting is done using time series. The seasonality index clarifies the forecast, which ultimately raises the adequacy of the forecast, the accuracy of calculations and the quality of management decisions taken to improve competitiveness.

**Keywords:** forecast, accuracy, sales, goods, seasons, factors, time series, average value, adequacy, management, competitiveness.

Актуальность исследования заключается в возрастающей важности прогнозов показателей деятельности предприятия на среднесрочную перспективу. В частности прогнозированию объемом продаж продукции предприятия, с целью вычисления необходимых объемов продукции необходимых для обеспечения спроса лояльных потребителей, в среднесрочном периоде деятельности предприятия.

Используя скорректированные прогнозы, руководство предприятия сможет принимать более точные управленческие решения, решения связанные с планированием продаж и т.п.

Объемы продаж определяются несколькими фундаментальными факторами спросом, ценой, качеством и др. Важно чтобы цена отражала уровень качества товара и имидж предприятия среди потребителей. Также на цену и спрос оказывает влияние резерв снижения себестоимости за счет уменьшения накладных расходов.

Между предприятиями, важную роль играет ценовая конкуренция, так как несколько предприятий могут предлагать продукцию, рассчитанную на одинаковый сегмент или на потребителей с определенным уровнем дохода.

Рассчитаем индекс коррекции объемов продаж на основании дискретных данных разбитых по месяцам с учетом сезонности. Для построения прогноза будем использовать модель временного ряда.

Прогноз, основанный на временном ряде со смещением, на среднесрочную позволит проанализировать перспективу продаж продукции предприятия, что в конечном итоге позволит:

- увеличить объем товарооборота;
- снизить издержки обращения на отдельные закупленные группы товаров;
- повысит скорость оборачиваемости продажи товаров;

- повысить уровень конкурентоспособности.

Предприятие использует активную ценовую стратегию, т.е. в основном придерживается стратегии следования за лидерами продаж (основными конкурентами) в ценах, а не разрабатывает свою стратегию, учитывая собственные интересы.

Также метод прогнозирования с учетом временно-го смещения позволяет своевременно вносить коррекционные коэффициенты в отношении товаров и групп товаров. Вместе с тем, для увеличения числа продаж и заинтересованности потребителей продукцией предприятия необходимо развитие системы скидок (постоянным покупателям, за количество купленных товаров). В нашем расчете система скидок не будет учтена, будут учтены только сезонные объемы продаж по месяцам и цены на эти товары.

Обычное линейное прогнозирование здесь не подходит, так как в этом случае будет построен общий тренд не учитывающий сезонных колебаний. Возможно, построение тренда будет полезно для предприятия, но при прогнозировании продаж важнее учесть коррекционные отклонения, которые позволят снизить издержки операционной деятельности.

Необходимо использовать прогнозирование на основе временных рядов с лагом и коррекцией показателей влияющих на результат прогнозирования в каждом сезоне. Сезоном в данном случае является месяц, смещение по временному ряду происходит на один месяц вперед.

В таблице 1 отражен объем продаж предприятия за период 2010-2017 гг. Для сравнения берем продажи по месяцам и сравниваем с объемами продаж в месяцы следующего отчетного периода. Эти данные необходимы для построения прогнозов деятельности предприятия.

Таблица 1 - Данные о продаже продукции предприятия за период 2010-2017 гг., тыс. руб.

Месяц	2016 г.	2017 г.
Январь	829,3	888
Февраль	778,8	981,9
Март	993,9	1 210,2
Апрель	1 150,7	1 192
Май	899,1	944,8
Июнь	1 009,5	1 125
Июль	1 125,2	1 027,3
Август	1 080,3	1 188,7
Сентябрь	989,4	1 090,0
Октябрь	810,4	1 128,3
Ноябрь	828,7	955,7
Декабрь	2 053,0	1 527,9



Определим, как изменялся спрос после изменения цен на продукцию. Спрос на продукцию имеет высокую эластичность (то есть, заметно падает при росте цен). Необходимо избежать значительного повышения стоимости продукции для потребителей, и не поднимать цены раньше, чем поднимут конкуренты. Эластичность оказывает влияние на качество модели прогнозирования экономических показателей [2].

При повышении цены на 1 %, спрос падает в среднем на 2,5 %. Если при этих посылах построить тренд то в среднем работает следующее - при подъеме цен, например в мае, на 10 %, повлечет падение спроса на 25 %, что является грубой оценкой уровня спроса.

Более точным будет прогнозирование на основе структурных сдвигов временного ряда. Для того что бы пользоваться этим методом необходимо иметь структуру агрегированных по времени данных, например объемов продаж в денежном или натуральном выражении - такие данные собрать не сложно, сложнее представить их в таблице т.к. определяющую переменную  $X$  в модели будет характеризовать несколько массивов - столбцов. Это немного усложняет подготовку данных для прогнозирования, но позволяет на основе среднего показателя скорректировать данные, например, объемы продаж в сезоне.

Эффективным методом прогнозирования при построении прогнозов объемов продаж является прогнозирование на основе временных рядов. Использование временных рядов предлагается с учетом следующих усовершенствованных процедур:

- учет сезонности продаж;

- смещение (lag) на один сезон вперед;
- вычисление корректирующего сезонного коэффициента, который позволяет учесть сезонную компоненту и скорректировать объемы продаж и более точно спрогнозировать объемы продаж на месяцы 2018 г.

Если произвести расчет, по временному ряду ориентируясь на средний тренд за прошлый отчетный период (прошлый год) в этот же период времени цена на продукцию оставалась неизменной. Продажи мая, - товара №1 составили 400 шт., коэффициент сезонности - 3, учитывающий увеличение спроса. Рассчитаем прогнозный показатель на среднесрочную перспективу, на следующий месяц апрель 2017 года составит  $400 \times 3 \times (100\% - 25\%) = 900$  шт.

Теперь рассчитаем индексы сезонности, которые позволят вычислить скорректированный прогноз продаж продукции. Рассчитаем прогнозные показатели объемов продаж с учетом этого корректирующего индекса на среднесрочную перспективу. За основу возьмем данные продаж продукции по месяцам, используя индексы сезонности.

Определим среднемесячные уровни продаж продукции за два года, применяя формулу простой средней арифметической проведем смещение на один сезон вперед для коррекции показателей и вычислим индекс коррекции для каждого сезона.

Данные расчетов представлены в таблице 2. Эти данные позволят построить скорректированный прогноз на 2018 г. Скорректированный прогноз позволит рассчитать объемы продаж, что в свою очередь позволит принять правильные управленческие решения.

Таблица 2 - Реализация продукции за два года 2016 - 2017 гг.

Месяц	Продажа продукции				Индексы сезонности, %
	2016 г.	2017 г.	Сумма за два года	Средняя величина за два года	
Январь	829,3	888	1 717,3	858,7	79,8
Февраль	778,8	981,9	1 760,7	880,35	81,8
Март	993,9	1 216,2	2 210,07	1 105	102,7
Апрель	1 150,7	1 192	2 342,7	1 171,4	108,9
Май	899,1	944,8	1 843,9	922	85,7
Июнь	1 009,5	1 125	2 134,5	1 067,3	99,2
Июль	1 125,2	1 027,3	2 152,5	1 076,3	100
Август	1 080,3	1 188,7	2 269	1 134,5	105,4
Сентябрь	989,4	1 098,6	2 088	1 044	97
Октябрь	810,4	1 128,3	1 938,7	969,4	90,1
Ноябрь	828,7	955,7	1 784,4	892,2	82,1
Декабрь	2 053,6	1 527,9	3 581,5	1 790,8	166,4
Итого	12 548,9	13 274	25 823,3	1 076	100

Коррекция объемов продаж с учетом сезонности позволит построить более адекватные прогнозы. В отличие от обычного линейного прогнозирования сезонное прогнозирование с учетом корректирующего индекса более эффективно, позволяет учесть отклонение величины объема продаж в сезоне.

Для анализа сезонности продаж продукции предприятием и прогноза продаж на среднесрочную перспективу использовалась следующая последовательность вычислений.

Вычисляем общую (постоянную) среднюю по формуле 1

$$\bar{y} = \frac{\sum y_i}{n} \quad (1)$$

где  $n$  - количество наблюдений;

$\bar{y}_i$  - среднее значение показателя.

По полученным данным определим индексы сезонности  $I_i$  как процентное отношение средних вели-

чин, для каждого месяца к общему среднемесячному уровню ряда данных:

$$I_i = \frac{\bar{y}_i}{\bar{y}} \times 100 \quad (2)$$

Прогноз объемов продаж предприятия на среднесрочную перспективу, продажу продукции по месяцам, используя индексы сезонности, если в 2017 г. предполагается годовой товарооборот в сумме 14 400 тыс. руб. - для этого перемножим предполагаемую среднесрочную продажу продукции в 2017 г. на соответствующий индекс сезонности таблица 3.

С учетом индекса сезонности проведем прогнозирование объемов среднемесячных продаж на 2018 г. Учет сезонности позволит улучшить качество прогноза и выявить структуру данных с учетом компоненты сезонности, скорректировать сбытовую политику предприятия, избежать ошибок, допускаемых конкурентами. Также могут анализироваться изменение объемов продаж на других локальных интервалах времени, поквартально, за полгода и т.п.



Таблица 3 - Прогноз продажи предприятия на 2018 г. с учетом коррекции

Месяц	Среднемесячная продажа продукции за 2017 г., (тыс. руб.)	Индексы сезонности	Прогноз продаж, (тыс. руб.)
Январь	1 200	0,8	957,63
Февраль	1 200	0,82	981,83
Март	1 200	1,03	1 232,41
Апрель	1 200	1,09	1 306,37
Май	1 200	0,86	1 028,24
Июнь	1 200	0,99	1 190,27
Июль	1 200	1	1200,31
Август	1 200	1,05	1 265,28
Сентябрь	1 200	0,97	1 164,34
Октябрь	1 200	0,9	1 081,09
Ноябрь	1 200	0,83	995,05
Декабрь	1 200	1,06	1 997,17
Итого	14 400	1	14 400

Индексы сезонности показывают, что наименьший спрос приходится на январь и апрель, а наибольший – на июль. Прогноз с учетом корректирующего коэффициента более точен, учитывает особенности сезонов, а сам индекс коррекции при получении новых данных может быть уточнен [4].

Чтобы сохранить и упрочить положение предприятия среди клиентов необходимо усилить определенные ожидания относительно уровня обслуживания, цен и новинок продукции, которые бы отличали предприятие от конкурентов, прогноз и коррекция объемов продаж позволит спланировать мероприятия

в рамках деятельности предприятия и повысить уровень конкурентоспособности.

Для более точной коррекции прогнозируемых показателей нужно учитывать следующие факторы:

- расширение ассортимента товаров;
- ценовая политика предприятия;
- система стимулирования сбыта (скидки, промо-акции, и т.д.);
- расширение рынков сбыта;
- рекламная деятельность;
- внедрение инноваций и новых видов продукции и др.

#### Библиографический список

1. Федосеев В.В., Эриашвили Н.Д. Экономико-математические методы и модели. – М. Юнити 2001.
2. Первозванский А.А. Математические модели в управлении производством. – М.: Наука, 1975.
3. Глинский В.В., Ионин В.Г. Статистический анализ. – М.: Инфра М, 2002.
4. Вдовин С.А., Золотарев И.И. и др. Экономико-математические методы и модели анализа деятельности предприятий минерально-сырьевой отрасли: Учебное пособие.- Новосибирск: НГТУ 2003.

#### References

1. Fedoseev V.V., Eriashvili N.D. Ekonomiko-matematicheskie metody i modeli. – M. Yuniti 2001.
2. Pervozvanskiy A.A. Matematicheskie modeli v upravlenii proizvodstvom. – M.: Nauka, 1975.
3. Glinskiy V.V., Ionin V.G. Statisticheskij analiz. – M.: Infra M, 2002.
4. Vdovin S.A., Zolotarev I.I. i dr. Ekonomiko-matematicheskie metody i modeli analiza deyatel'nosti predpriyatij mineral'no-syr'evoy otrasli: Uchebnoe posobie.- Novosibirsk: NGTU 2003.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: ФОРМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

**Глушак О.В.**, к.э.н., доцент, Брянский государственный университет им. ак. И.Г. Петровского

**Горлачев М.Ж.**, Брянский государственный университет им. ак. И.Г. Петровского

**Аннотация:** В статье представлены аналитические сведения об основных угрозах экономической безопасности Российской Федерации. Рассмотрены ведущие формы защищенности экономики страны. Определены роли продовольственной, энергетической, финансовой и военной защищенности в системе обеспечения экономической безопасности России. Выявлены основные проблемы развития этих отраслей и определены угрозы, нависающие над безопасностью государства на современном этапе развития экономики. Высказано предположительное мнение о возможности развития вышеназванных отраслей экономики страны делая их совершенно независимыми.

**Ключевые слова:** экономическая, продовольственная, энергетическая, финансовая, военная безопасность, экономический патронат.

**Abstract:** The article presents analytical data on the main threats to economic security of the Russian Federation. Considered the leading forms of protection of a country's economy. The roles of food, energy, financial and military security in the system of economic security of Russia. The main problems of the development of these industries and identifies impending threats to the security of the state at the present stage of economic development. Expressed hypothetical opinion about the possibility of the development of the aforementioned sectors of the economy making them completely independent.

**Keywords:** economic, food, energy, financial, military security, economic patronage.

Экономическая безопасность – это понятие, которое объединяет в себя самые разнонаправленные отрасли и сферы экономики. Невозможно рассматривать продуктовую безопасность в отрыве от промышленной, экологической, военной или безопасности личности.

Особенность структуры экономической безопасности подразумевает наличие двух факторов, характеризующие безопасность страны.

Во-первых, это внутренняя безопасность, то есть целостность всей системы, включая возможность защиты от разрушительных внутренних воздействий.

Во-вторых, это внешняя безопасность, которая позволяет взаимодействовать с внешней средой, без трагических последствий для нашего государства.

Факторами внутренних угроз являются: отечественная экономика, которую мы унаследовали от прошлых времён, с её низкой конкурентоспособностью и далеко отсталых отраслей экономики и промышленности; вытеснение наших производителей иностранными организациями; отсталость законодательной базы и низкая эффективность экономических субъектов на рынках России; криминализация сельского хозяйства и экономики, а так же коррупция в органах государственного управления; сокрытие получения доходов с последующим их переводом на иностранные счета; острая разница в доходах населения страны; серьезное отставание в финансировании научной отрасли, по сравнению с другими государствами [2].

К внешним факторам, как правило, относят следующие виды угроз: потеря партнёров и рынков продаж военной продукции; сильная зависимость нашего государства от импортной продукции, как стратегического назначения, так и продовольственного; слабый валютный и экспортный контроль; слабая конкурентоспособность отечественного экспорта; большие контрабандные потоки культурных ценностей, оружия, наркотических средств, лекарственных препаратов; высокая террористическая угроза, связанная с незаконным проникновением лиц на территорию Российского государства; высокие оттоки капитала за рубеж; потеря значительной части доходов бюджета вследствие создания офшорных зон; «утечка умов» [1].

Вышеперечисленные факторы способствуют мощнейшему подрыву национальной безопасности любого государства, что, несомненно, несёт в себе отрицательные последствия для экономических интересов страны

Анализируя нынешнее состояние обеспечение экономической безопасности, можно сделать вывод, что существуют критерии, позволяющие оценить уровень защищенности отечественной экономики.

К числу этих критериев относят: эффективная реализация основных национальных интересов страны и их зависимость от состояния экономики, ослабление экономики государств-конкурентов; комплексная и планомерная защита своих национальных и стратегически важных интересов; экономическая интеграция в мировое хозяйство и многое другое.

Эти критерии позволяют определить основные формы обеспечения экономической безопасности государства.

Экономический патронат – это система, которая обеспечивает внутреннюю безопасность каждой экономической системы управления, необходимой для функционирования той или иной отрасли.

Становление вышеназванной формы, связано с тем, что любое государство стремится обезопасить собственное производство, с целью укрепления отечественного хозяйства. Чаще всего отрасли отечественного хозяйства проявляются в способах регулирования секторов экономики. В первую очередь это выражается в монополии, когда главным заказчиком является государство. Во-вторых, высокие требования к качеству товаров, а так же длительности инвестиций в определенные проекты. В-третьих, сохранение стратегически важных запасов материалов и продукции. В-четвертых, затруднение отечественных отраслей экономики в выходе на международные внешние рынки [10].

Экономическая кооперация – форма, обеспечивающая безопасность экономики, которая выражается в обмене ресурсами и взаимодействии экономики государства с различными системами иностранных государств и их организациями.

Это связано с тем, что отечественная продукция бывает, малоэффективна, что не способствует росту отечественной экономики. К ней относят:

Купля-продажа различного рода продукции, начиная с военной, заканчивая продукцией социального назначения, что приводит к росту прибыли, повышению внешнеторгового баланса, уменьшение тех или иных затрат;

Помощь союзным государствам или экономическим партнерам, с целью предоставления услуг, товаров, средств, без обязательности их обратного возвращения. Эта помощь выражается, прежде всего, в строительстве важных объектов инфраструктуры, а так же



предоставление технологий производства, обмене кадрами [8].

Экономическая интеграция – выражается в разделении труда в различных отраслях экономики, где необходимо совместное развитие этих отраслей.

Экономического противоборство – форма противостояния конкурентной агрессии, которая выражается в противоборстве и сдерживании конфликтных ситуаций между государствами, с помощью экономического воздействия, с последующей защитой национальной экономики. Оно включает: воздействие на экономическую деятельность, сдерживание политических целей, оказание влияния на производственную, промышленную, военную, финансовую и другие отрасли. Экономическое противоборство преследует следующие цели:

1. Получение существенного экономического преимущества.
2. Захват или защита различных объектов хозяйствования.
3. Получение и предоставление кредитов.
4. Группировка стратегических запасов.
5. Ограничение экспортно-импортных операций.

Эффективными способами проявления противоборства являются конкуренция, когда стороны рвутся доказать своё превосходство в той или иной области экономики; экономический конфликты, когда цели достигаются в условиях разногласий и сложных конструктивных переговоров; экономическая война, когда ради своих экономических целей, подрывается безопасность экономики противника, для дальнейшего превосходства [10].

Все вышеперечисленные формы экономической безопасности по-разному влияют и отражают уровень защищенности экономических интересов нашего государства.

31 декабря 2015 года, был подписан указ Президента РФ № 683 "О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации". Это связано с тем, что Россия вступила в XXI век под влиянием процессов глобализации, возникновения транснационального капитала, опирающегося на рынки евровалют, систему транснациональных банков, разветвленную сеть офшоров, глобальные компьютерные сети, обеспечивающие мгновенные переводы капиталов, рост террористической угрозы и агрессивной конкуренции, что в совокупности влечет за собой разрушение даже самых устойчивых экономических систем государств.

Концепция обеспечения национальной безопасности включает в себя ряд направлений [1]:

1. Национальная оборона.
2. Государственная и общественная безопасность.
3. Повышение качества жизни российских граждан.
4. Экономический рост.
5. Наука, технологии и образование.
6. здравоохранение.
7. Культура.
8. Экология живых систем и рациональное природопользование.
9. Стратегическая стабильность и равноправное стратегическое партнёрство.

Рассмотрим два направления, которые, на мой взгляд, являются определяющими в развитии и укреплении экономической безопасности страны: Национальная оборона и Экономический рост.

Известно, что национальная безопасность включает в себя экономическую безопасность, которая состоит из продовольственной, энергетической, финансовой и военной безопасности государства.

На современном этапе ведущая роль отводится продовольственной безопасности.

Продовольственная или продуктовая безопасность – важная составляющая национальной безопас-

ности государства. Поскольку без её защиты страна впадает в «рабство», которое выражается в полной зависимости от иностранных компаний, организаций, что приводит к серьезным манипуляциям и расшатыванию национальной безопасности.

Для того чтобы понять на каком уровне находится отечественная продовольственная безопасность необходимо учитывать [11]:

- Степень развития производства, обеспечивающего продовольствием;
- Уровень заработной платы граждан;
- Объем запасов сырья;
- Масштабы импортных поставок;
- Угрозы, нависающие над продуктовой безопасностью.

На сегодняшний день, страны, которые закрывают свои экономик и надеются на собственные возможности, подвергают своё государство отставанию в различных областях экономики, науки, производства. Даже та же КНДР, о закрытости, экономики которой ходят легенды, наращивает внешнеэкономические связи с такими странами как Китай, Египет, Индия, Иран, поставляя туда технологии ракетостроения, металлы, оборудование, полезные ископаемые, электротехнику и многое другое. Это приводит к процветанию и наращиванию мощи государства.

Вследствие чего экономическая закрытость непригодна для развития страны. Открытость экономики означает свободное движение услуг, продукции, финансов, развитие внешней торговли, иностранных инвестиций. Например, Китай, который открыл свою экономику для иностранных инвестиций, и спустя некоторое время превратился в мощную экономическую сверхдержаву. При этом важно сохранять численность населения и иметь высокие запасы природных ресурсов [9].

На сегодняшний день, выделяют 4 уровня продовольственной безопасности.

Глобальная – безопасность, которую обеспечивают международные организации, такие как ВТО, Комитет продовольственной безопасности и другие. Главная их цель – это стабилизация экономик путём наращивания продовольственных запасов, на случай, когда наступят неблагоприятные экономические ситуации [4].

Национальная – это безопасность, которую обеспечивают органы государственной власти страны, правительство, с целью баланса на внутреннем и внешнем продовольственном рынке страны.

Региональная – безопасность, которую обеспечивают местные органы управления, которая выражается в снабжении населения качественной и безопасной продукцией в достаточном количестве.

Индивидуальная – безопасность, которую обеспечивают социальные группы, выражающаяся в наличии доходов для обеспечения потребностей в продовольствии и продуктах [10].

Поэтому, обеспечение продовольственной безопасности является важным критерием отечественной политики, поскольку затрагивает национальные, социальные, экономические интересы страны. При этом на пути её совершенствования возникает множество проблем и угроз экономического характера. К таким угрозам, как правило, относят [7]:

1. высокий внешний долг РФ, для погашения которого увеличиваются расходы бюджета;
2. увеличение роли иностранных компаний, фирм, организаций на нашем внутреннем рынке, что ведет к отставанию и сильной зависимости от импортной продукции, в том числе, стратегически важных элементов;
3. несправедливые меры, применяемые по отношению к нашей стране международными организациями, по вытеснению Российских фирм и компаний с внешнего рынка;

4. слабая инфраструктура таможенной границы, инфраструктуры;

5. вялый валютный и экспортный контроль.

Поэтому, в целях повышения уровня продуктовой безопасности необходимо планомерно двигаться в направлении развития важнейших отраслей продовольственного сектора [7].

1. Формирование сельскохозяйственной продукции:

- улучшать качество плодородия и количество урожайных земель;

- ускорить процесс процветания животноводства;

- рациональное использование природных ресурсов;

- разработать новые способы хранения и перевозки продукции;

- улучшить качество научно-технического потенциала;

2. Комплексное развитие сельских местностей:

- увеличить качество финансирования и обеспечить выполнение запланированных программ;

- контроль уровня безработицы и уровня доходов;

- обеспечить социальное обустройство сельских территорий;

3. Сбалансированность экспортно-импортных операций:

- обеспечение снижения зависимости от импортной продукции;

- обеспечить создание собственного оборудования, необходимого для создания отечественной продукции;

- улучшить качество таможенно-тарифного регулирования;

- усилить меры, направленные против импорта и обеспечить защиту от демпинга;

- усовершенствовать все виды контроля над продукцией.

Таким образом, продуктовая безопасность требует значительного укрепления независимости, что, несомненно, приведет к усилению экономической безопасности государства [6].

Значительной составляющей обеспечения экономической безопасности является энергетическая безопасность, которая определяет качество жизни населения страны, а так же степень эффективности государственного управления.

Выделяют некоторые факторы, способные оказывать негативное влияние на энергетическую безопасность страны:

1. Нестабильные цены на энергетические ресурсы;

2. Ограничение транспортировки;

3. Высокие цены на транзит ресурсов через другие страны;

4. Противодействие со стороны иностранных государств освоению новых месторождений ресурсов нашему государству за рубежом.

Все эти факторы серьезно подрывают планы энергетической стратегии до 2030 года, поскольку оказывают влияние на геополитическом, макроэкономическом, микроэкономическом, федеральном, региональном уровнях и несут в себе ряд проблем. К таким проблемам относят: экономико-политическая, которая связана с энергетикой, как важным инструментом внутренней и внешней политики государства; технологическая – связана с изношенностью энергетической промышленностью, а так же природоресурсная проблема [3].

Таким образом, чтобы избавиться от негативных факторов и навести проблем, необходимо создать стабильную систему снабжения населения энергоносителями и основываться на государственной политике, которая включает в себя ряд этапов, направленных на улучшения энергетической безопасности, а именно:

1. Ликвидировать последствия кризиса, который несет в себе ряд угроз, оказывающих замедление прогрессивного развития энергетики.

2. Необходимо перейти на новый уровень экономического и инновационного развития, который будет основываться исключительно на отечественных разработках [5].

3. Достичь совершенно нового уровня развития энергетической отрасли, по уровню сопоставимой с уровнем развития энергетической отрасли развитых стран.

4. Обеспечить скоординированную деятельность по борьбе с различными угрозами в области энергетической безопасности.

Другой важной составляющей, как национальной, так и экономической безопасности является финансовая безопасность. Главными её угрозами являются:

1. незащищенность отечественной финансовой системы от действий нерезидентов и спекулятивного иностранного капитала;

2. слабая сбалансированность бюджетной системы;

3. сохранения теневой экономики, что порождает коррупцию и криминализацию отраслей экономики;

Наиболее важными блоками, которые необходимо защищать являются [2]:

- защищенность бюджетно-налоговой сферы. Она характеризуется тем, что на бизнес оказывается сильнейшая налоговая нагрузка, что приводит к теневому бизнесу. Это сказывается тем, что в России слабая конкуренция и защита собственности;

- защищенность кредитно-банковской сферы. Слабая кредитная политика приводит к утечке капитала из страны, что приводит к дефициту средств, необходимых для кредитования;

- защищенность валютно-денежной сферы. Инфляция наряду со снижением доходов населения наносит колоссальный ущерб экономике, что затрудняет перераспределительные процессы в обществе и отталкивает накопление инвестиций;

- защищенность фондового рынка.

Нынешняя обстановка вокруг РФ, которая сопряжена с введением санкций, снижением цен на нефть, отток капитала, всё это пагубно воздействует на фондовые рынки нашего государства. Поэтому, необходимо обеспечивать защиту финансовой системы, стремиться к её независимости от внешних факторов, что благоприятно скажется на экономической безопасности страны [10].

Для Российской Федерации в последнее время важно сохранять лидирующие позиции в области вооружения. Военно-экономическая безопасность – есть часть экономической безопасности, которая выражается в финансировании военных организаций, развития оборонно-промышленного комплекса и ряда других отраслей, что гарантирует устойчивое развитие страны в условиях, когда политическая обстановка находится на стадии раскола. Угрозы, представляющие государство разнообразны, а именно [1]:

1. Существенный отрыв иностранных государств в области вооружения.

2. Создание новых образцов вооружения.

3. Понижение боевого потенциала войск.

4. Слабый уровень инвестиций.

5. Недостаточность финансирования военной отрасли.

6. Коррупция и другие проблемы

Чтобы избежать этих угроз и вовремя их предотвратить необходимо:

Проводить четкие и конкретные реформы, ресурсы, выделяемые на вооружения, должны полностью быть расходуваны, в соответствии со своим предназначением, ответственность других ведомств, на которые так же возлагаются функции обеспечения во-



енной безопасности, а так же всё деятельность должна быть скоординирована.

Поэтому, обеспечение военно-экономической безопасности позволит нашей стране быть конкурентоспособной на мировой арене.

Таким образом, существует большое количество форм экономической безопасности, а, следовательно,

и большое разнообразие угроз, которые преследуют наше государство на протяжении многих лет. Задача нашего правительства, а так же всех компетентных служб, органов и простых граждан, заключается в комплексном, планомерном и эффективном обеспечении экономической безопасности страны.

#### Библиографический список

1. Указ Президента РФ от 31 декабря 2015 г. N 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации»;
2. Анисимов А.А., Артемьев Н.В. Академия ФСБ России. Проблемы обеспечения экономической безопасности России в современной глобальной экономике / ВЕСТНИК МОСКОВСКОГО УНИВЕРСИТЕТА МВД РОССИИ. - 2014. - №7. С. 33-38;
3. Второй О.А. Энергетическая безопасность как аспект национальной безопасности России: Сборник трудов конференции Издательство Университет МВД России (Санкт-Петербург), 2016. С. 62-66.
4. Грищенко А.И., Глушак Н.В., Глушак О.В., Максютта В.С. Глобализация и национальная безопасность России / Вестник Брянского государственного университета. - 2015. - № 2 С. 323-325.
5. Глушак Н.В., Муравьева М.А., Назарова О.Г., Ребрина Т.Г., Силаева В.В. Управление инновационными процессами в экономике как мера обеспечения экономической безопасности страны. / Казанская наука. 2015. - № 2. С. 61-63;
6. Глушак Н.В. Продовольственной безопасности России: проблемы и пути решения. / Ежегодник НИИ фундаментальных и прикладных исследований, 2017.
7. Лобочева Т.И. Продовольственная безопасность как важнейшая часть национальной безопасности: Журнал Никоновские чтения, 2014. №19. С. 150-152;
8. Мурادова З.Р. Совершенствование механизма обеспечения экономической безопасности в системе национальной безопасности Российской Федерации: Сборник трудов конференции Издательство: Дагестанский государственный технический университет, 2017. С 30-37;
9. Региональные аспекты экономической безопасности страны в условиях глобализации: монография / О.Н. Чувилова, И.В. Романыта, Д.Д. Берсей, Ч.Х. Ионов-Б., Ю.В. Рыбина. — Москва: Проспект, 2016. - 94 с.
10. Соснин В.А. Формы обеспечения экономической безопасности государства / Политика, государство и право. 2014. № - 12 (36). С. 12-36;
11. Шаповалова В.Н. Роль доктрины продовольственной безопасности в обеспечении продовольственной безопасности РФ: Сборник трудов конференции Издательство «Академия бизнеса», 2016. С. 77-82.

#### References

1. Ukaz Prezidenta RF ot 31 dekabrya 2015 g. N 683 «O Strategii nacional'noj bez-opasnosti Rossijskoj Federacii»;
2. Anisimov A.A., Artem'ev N.V. Akademija FSB Rossii. Problemy obespecheniya ehkonomicheskoy bezopasnosti Rossii v sovremennoj global'noj ehkonomike / VESTNIK MOSKOVSKOGO UNIVERSITETA MVD ROSSII. - 2014. - №7. S. 33-38;
3. Vtoroj O.A. EHnergeticheskaya bezopasnost' kak aspekt nacional'noj bezopasnosti Rossii: Sbornik trudov konferencii Izdatel'stvo Universitet MVD Rossii (Sankt-Peterburg), 2016. S. 62-66.
4. Grishchenkov A.I., Glushak N.V., Glushak O.V., Maksyuta V.S. Globalizatsiya i nacional'naya bezopasnost' Rossii / Vestnik Bryanskogo gosudarstvennogo universiteta. - 2015. - № 2 S. 323-325.
5. Glushak N.V., Murav'eva M.A., Nazarova O.G., Rebrina T.G., Silaeva V.V. Upravlenie innovacionnymi procesami v ehkonomike kak mera obespecheniya ehkonomicheskoy bez-opasnosti strany. / Kazanskaya nauka. 2015. - № 2. S. 61-63;
6. Glushak N.V. Prodovol'stvennoj bezopasnost' Rossii: problemy i puti resheniya. / Ezhegodnik NII fundamental'nyh i prikladnyh issledovaniy, 2017.
7. Lobocheva T.I. Prodovol'stvennaya bezopasnost' kak vazhnejshaya chast' nacional'-noj bezopasnosti: Zhurnal Nikonovskie chteniya, 2014. №19. S. 150-152;
8. Muradova Z.R. Sovershenstvovanie mekhanizma obespecheniya ehkonomicheskoy bez-opasnosti v sisteme nacional'noj bezopasnosti Rossijskoj Federacii: Sbornik trudov konferencii Izdatel'stvo: Dagestanskij gosudarstvennyj tekhnicheskij universitet, 2017. S 30-37;
9. Regional'nye aspekty ehkonomicheskoy bezopasnosti strany v usloviyah globalizatsii: monografiya / O.N. CHUvilova, I.V. Romanyuta, D.D. Bersej, CH.H. Ionov-B., YU.V. Rybi-na. — Moskva: Prospekt, 2016. - 94 s.
10. Sosnin V.A. Formy obespecheniya ehkonomicheskoy bezopasnosti gosudarstva / Po-litika, gosudarstvo i pravo. 2014. № - 12 (36). S. 12-36;
11. SHapovalova V.N. Rol' doktriny prodovol'stvennoj bezopasnosti v obespechenii prodovol'stvennoj bezopasnosti RF: Sbornik trudov konferencii Izdatel'stvo «Akademija biznesa», 2016. S. 77-82.

## АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

**Дербичева А.А.**, к.э.н., доцент, Калужский филиал, Финансовый университет при Правительстве РФ

**Аннотация:** В статье обобщены понятия независимости, платежеспособности и финансовой устойчивости организации, определена их взаимосвязь в оценке и управлении финансовой состоятельностью в современных условиях. Апробированы различные подходы и методы анализа факторов, используемые в российском финансовом анализе. Результаты могут быть использованы для качественного, быстрого и достаточно точного экспресс-анализа факторов финансового состояния экономического субъекта, анализа структуры финансирования ее активов, что поможет своевременно выявлять проблемные моменты и принимать управленческие решения по их предотвращению.

**Ключевые слова:** анализ, финансовая независимость, ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, факторы независимости, производственная состоятельность, комплексная оценка, деятельность организации.

**Abstract:** the article generalizes the concept of independence, solvency and financial stability of the organization, defined their relationship in the assessment and management of financial viability in the modern world. Tested various approaches and methods of analysis of the factors used in Russian financial analysis. The results can be used for high-quality, fast and sufficiently accurate proximate analysis factors the financial condition of the economic entity, analysis of the financing structure of its assets, which will help to identify problem points and to make management decisions for their prevention.

**Keywords:** analysis, financial independence, liquidity, solvency, financial stability, factors of independence, production viability, integrated assessment, the organization.

Актуальность темы исследования связана с тем, что в современных условиях экономического кризиса анализ факторов финансовой независимости позволяет дать оценку и разработать конкретные мероприятия по повышению эффективности деятельности коммерческой организации.

В процессе финансового анализа изучают финансово-экономическое состояние организации и принимают решения по управлению капиталом, денежными потоками, доходами, расходами и прибылью.

Финансовая независимость организации – это способность объекта хозяйствования вовремя погашать свои обязательства [1]. Для ее обеспечения организация должна обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самофинансирования.

Объектом исследования является ООО «Алкотек г. Калуги», которое специализируется на производстве композитных алюминиевых панелей. Технический уровень оснащенности производства, внедренные передовые технологии, действующая в организации система менеджмента качества, позволяют разрабатывать и изготавливать качественные панели и композиты, отвечающие самым высоким требованиям на уровне общероссийских и мировых стандартов.

Методикой анализа финансовой независимости и платежеспособности организации предусматривается проведение расчетов абсолютных и относительных показателей [3]. С помощью абсолютных показателей проверяют какие источники средств и в каком размере используются организацией для покрытия запасов и затрат, в результате чего определяется тип финансовой устойчивости. С помощью относительных показателей – коэффициентов определяют эффективность использования основных и оборотных средств с точки зрения финансовой независимости от заемного капитала, способность погашать свои обязательства, то есть оценивают уровень деловой активности организации [2].

На основе проведенного анализа платежеспособности и финансовой независимости организации были выявлены некоторые изменения в показателях финансово-хозяйственной деятельности. За анализируемый период произошло снижение показателя выручки в 2016 году по отношению к 2015 году на 7,87% и по отношению к 2014 году на 11,09 % вследствие уменьшения объема производства. При этом

наблюдается колебание себестоимости реализованной продукции в отчетном году относительно прошлого и базисного периодов. Данные показатели являются первостепенными при общей оценке финансового состояния, так как дают понять, насколько эффективна производственная деятельность организации в динамике по годам. Для наглядности представим динамику показателей экономической деятельности организации, рисунок 1.

Ликвидность, или способность активов быстро обращаться в денежные средства, призвана продемонстрировать степень платежеспособности организации по краткосрочным долгам [3]. Сравнивая балансовое соотношение групп актива и пассива, можно сделать вывод о том, что в 2016 году наблюдается платежный излишек по некоторым видам обязательств организации. Объем собственных оборотных средств составил 66 276 тыс. руб. Уровень наиболее ликвидных активов в 2016 г. ниже кредиторской задолженности на 192 490 тыс. руб. Уровень быстро реализуемых активов в 2016 г. выше краткосрочные обязательства на 99 788 тыс. руб. Объем медленно реализуемых активов в 2016 г. превысил долгосрочные обязательства на 99 788 тыс. руб.

Таким образом, в 2014 г. и 2015 г. состояние ликвидности ООО «Алкотек» г. Калуги оценивалось как перспективное. Недостаточная ликвидность характеризует организацию, как неспособную погасить свои краткосрочные обязательства в текущее время, однако способную рассчитаться по этим денежным обязательствам в дальнейшем. В 2016 г. ООО «Алкотек» г.

Калуги, к сожалению, не удалось достичь абсолютной ликвидности, то есть оборотных средств в организации недостаточно, чтобы погасить ближайшие и будущие обязательства. Таким образом, при анализе ликвидности по абсолютным показателям было установлено, что в 2016 г. компания лишь незначительно улучшила свое финансовое состояние и является организацией с недостаточным уровнем ликвидности.

Для более комплексного анализа организации была исследована ликвидность ООО «Алкотек» г. Калуги по относительным показателям. Относительные показатели ликвидности позволяют определить сбалансированность обязательств и оборотных активов организации. Проанализировав показатели, можно сделать вывод, что на конец 2016 года организация не в состоянии погасить все свои обязательства и является не абсолютно платежеспособной организацией.



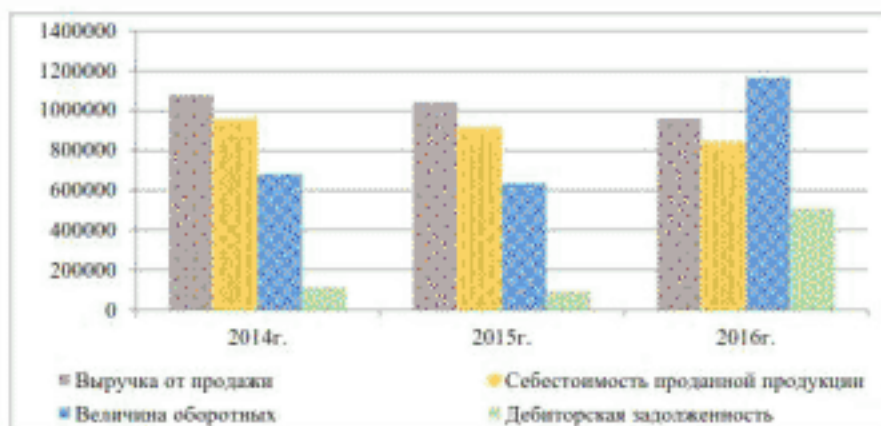


Рисунок 1 - Анализ динамики экономических показателей деятельности организации

Финансовая независимость организации зависит от ее платежеспособности и финансовой устойчивости. Анализ финансовой устойчивости проводится с использованием абсолютных и относительных показателей. Источником данных для анализа служит бухгалтерская отчетность. По результатам анализа финансовой устойчивости в абсолютных значениях на конец 2016 г. организация обладала неустойчивым финансовым положением. Организация зависела от необходимости привлечения дополнительных денежных средств извне и не могла полностью покрывать расходы на запасы.

Относительные показатели финансовой устойчивости характеризуют степень зависимости организации от внешних инвесторов и кредиторов. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования отражает долю оборотных активов, финансируемых за счет собственных источников. Значение показателя находилось в норме лишь в 2015 г. Коэффициент финансовой независимости показывает часть собственных средств в имуществе организации. Данный показатель не достигал нормативного значения на отчетные даты в период с 2014 г. по 2016 г. Организация полностью зависима от денежных средств извне, не использует в полном объеме возможность привлечения заемного капитала. Коэффициент финансирования отражает насколько активы организации сформированы за счет собственного капитала. Показатель в период с 2014-2016 гг. был значительно ниже нормы. Коэффициент финансовой устойчивости показывает часть активов, финансируемых теми источниками, которые организация может использовать длительное время, т.е. устойчивых источников.

По итогам анализа финансовой независимости можно сделать вывод, что организация характеризуется неустойчивым финансовым положением. В 2016 году коэффициент финансовой независимости составляет 0,07, т.е. на 7% деятельность организации финансируется за счет собственных средств, что увеличивает риски ухудшения финансовой состоятельности в случае неблагоприятного развития ситуации. При этом данный показатель снизился по отношению к показателям 2014 и 2015 годов. В 2016 году ООО «Алкотек» привлекло 12 рублей 90 копеек заемных средств на рубль собственного капитала. Активы организации почти полностью финансируются за счет средств извне.

ООО «Алкотек» г. Калуги - организация с богатым опытом работы в отрасли производства алюминиевых панелей. Чистая прибыль составила 4399 тыс. руб. при выручке 959659 тыс. руб. Активы организации в

2016 г. являются недостаточно ликвидным. Организация не в состоянии погасить все свои краткосрочные и долгосрочные обязательства только за счет собственных источников финансирования. В 2016 г. ООО «Алкотек» не удалось достичь максимальной финансовой независимости и абсолютной финансовой устойчивости. Организация нуждается в привлечение заемного капитала для покрытия затрат на запасы. Изменение абсолютных показателей финансовой независимости организации представлено на рисунке 2.

В ходе проделанной работы были проанализированы факторы, влияющие на независимость и платежеспособности ООО «Алкотек», а также предложены мероприятия по улучшению ее состояния.

По результатам анализа финансового состояния было выявлено, что ООО «Алкотек» не в состоянии погасить все свои денежные обязательства, и является организацией с недостаточным уровнем финансовой независимости. Однако периоды ухудшения финансового состояния свойственны всем организациям.

Повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации является ключом к повышению ее финансовых результатов, которые влияют на показатели финансового состояния организации не только в текущем периоде, но и в будущем. Основными факторами, влияющими на финансово-хозяйственную деятельность ООО «Алкотек» г. Калуги, являются:

- стоимость оборудования необходимого для переоснащения оборудования;
- стоимость материалов, комплектующих и энергоносителей;
- конъюнктура рынка;
- прибыльность;
- оборачиваемость активов, дебиторской задолженности и запасов.

Для сокращения расходов на переоснащение производственного оборудования ООО «Алкотек» следует проанализировать продукцию отечественных производителей промышленного оборудования, с целью поиска аналогов. Применение отечественного оборудования и аппаратуры не только позволит сохранить денежные средства, но и укрепит состояние экономики государства за счет экономического роста отечественных производителей, вызванного возросшим спросом на их продукцию.

Возможный экономический рост отечественных компаний способствует уходу от сырьевой экономики. Подобное укрепление экономики страны процесс сложный, но крайне необходимый. Последствия, вызванные обвалом цен на углеводороды, отразились на ценах всей ввозимой и производимой продукции. В

том числе и на росте цен на продукцию из углеводородов в самой стране, так как оборудование для добычи и переработки, а также расходные материалы, закупаются у зарубежных производителей. Поэтому

отечественным организациям следует воспользоваться сложившейся обстановкой для укрепления своих позиций не только на отечественном рынке, но и на мировом.

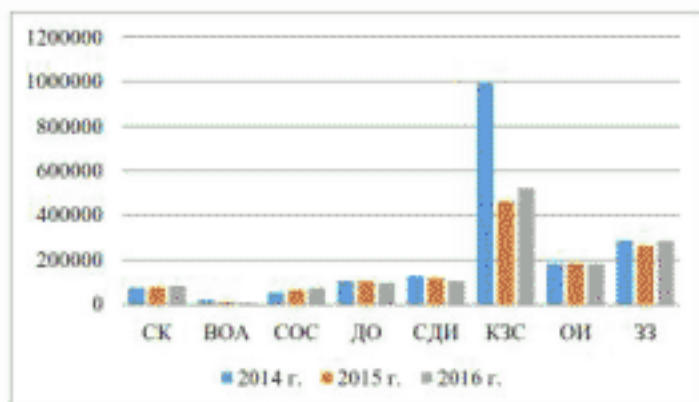


Рисунок 2 - Изменение абсолютных показателей финансовой независимости в период с 2014 г. по 2016 г., тыс. руб.

Наличие потребителей и конкурентов, и их количество оказывает прямое воздействие на финансовые результаты организации. Специализированная продукция и наличие постоянных потребителей создали уникальные возможности для экономического роста. Оно планомерно и в меньшей степени подвержено негативному воздействию от конкуренции. Данное преимущество следует использовать для расширения производства продукции государственного назначения. В настоящее время доля производимой продукции государственного назначения крайне мала и составляет около 20-30%. Освоение новых технологий производства позволит разработать конкурентоспособную продукцию мирового класса, а конкуренция создаст условия для стимуляции экономического роста. Таким образом, за счет расширения ассортимента и увеличения рыночной доли организация сможет улучшить свои финансовые результаты. Помимо этого, большее количество заказчиков сможет уменьшить размеры риска неуплаты за проделанную работу.

Прибыльность характеризует успешность и эффективность финансово-хозяйственной деятельности организации, и от ее величины зависит финансовое состояние организации. Для оценки прибыльности используются показатели рентабельности. Для улучшения рентабельности необходимо определить основную причину ее изменения. Причиной ухудшения рентабельности от продаж может быть увеличение себестоимости, коммерческих и управленческих расходов или снижение объема реализованной продукции. Размер прибыли от продаж в 2016 г. увеличился на 44,18%. Объем выручки в 2016 г. снизился на 7,87%, управленческие расходы уменьшились, коммерческие расходы сократились на 6,23%.

Рентабельность активов зависит от размеров чистой прибыли и стоимости всех ее активов. Увеличение чистой прибыли или снижение стоимости активов ведет к улучшению значения показателя. В 2016 г. стоимость активов увеличилась на 80,90%. Размер чистой прибыли увеличился на 42,21%. Размер чистой прибыли зависит от размера прибыли от продаж и ряда прочих доходов и расходов, связанных с уплатой налогов, получением доходов от одолженных займов и других видов финансово-хозяйственной деятельности.

Проанализировав причины ухудшения динамики показателей рентабельности можно сделать следующие выводы:

- колебания себестоимости продукции на протяжении исследуемого периода является главной причиной ухудшения финансовых результатов и угрозой для эффективного развития организации;
- увеличение активов не привело к увеличению доходов и эффективности деятельности;
- основные средства либо нерационально используются (простаивает оборудование), либо основные средства не успели влезти в эксплуатацию или ввели слишком поздно;
- рост инвестиций не привел к повышению отдачи.

Таким образом, основными причинами ухудшения эффективности деятельности является рост себестоимости продукции и наличие нерентабельных основных средств или их неэффективное использование.

Себестоимость продукции отражается в необходимых затратах организации для обеспечения ритмичности производства. К затратам, входящим в себестоимость, относятся такие расходы как оплата труда сотрудников и расчеты с поставщиками.

Проведенный анализ выявил, что организация имеет большие значения дебиторской (510692 тыс. руб. в 2016 г.) и кредиторской (993801 тыс. руб. в 2016 г.) задолженности, которые в исследуемом периоде увеличились на 443,32 % и 113,97% соответственно.

Поэтому в качестве основных мероприятий по укреплению финансовой независимости и платежеспособности ООО «Алкотек» предлагается организовать управление:

- кредиторской и дебиторской задолженностью;
- денежными потоками организации.

Управление кредиторской задолженностью необходимо начать с анализа сроков давности. Затем структурировать все долги по срокам выплаты и стараться выплачивать их в порядке очередности.

В ходе управления дебиторской задолженностью необходимо оптимизировать общий ее размер и проводить работу с дебиторами неплательщиками. Очень важно следить за сроками задолженности по каждому дебитору в отдельности и своевременно принимать меры для взыскания задолженности, чтобы не пропустить срока исковой давности в случае необходимости взыскания задолженности в судебном порядке.

В ходе управления дебиторской задолженностью необходимо оптимизировать общий ее размер и проводить работу с дебиторами неплательщиками. Очень



важно следить за сроками задолженности по каждому дебитору в отдельности и своевременно принимать меры для взыскания задолженности, чтобы не пропустить срока исковой давности в случае необходимости взыскания задолженности в судебном порядке.

Важно уменьшить долю дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов организации – это может повысить платежеспособность и возможности оплачивать свои обязательства перед кредиторами.

Таким образом, ООО «Алкотек» необходимо организовать управление кредиторской и дебиторской задолженностью для повышения платежеспособности и улучшения структуры баланса и находить пути и способы, позволяющие сократить величину задолженности.

Основными источниками финансовых ресурсов организации являются заемные средства (в виде долгосрочных заемных средств и краткосрочных обязательств). Организация финансово зависима от внешних источников, нерационально управляет заемными средствами. Для выхода из сложившейся ситуации и уменьшения зависимости от заемных средств, помимо управления дебиторской и кредиторской задолженностью, необходимо:

- планировать привлечение заемных средств и оценивать расходы на их обслуживание;
- возложить функции по учету, анализу и контролю кредитов и займов на конкретного специалиста финансового отдела;
- для контроля операций по поступлению и возврату заемных средств вести график платежей по кредитам и займам.

Например, для своевременного погашения дебиторской задолженности ООО «Алкотек» по каждому задолженнику необходимо разработать график погашения дебиторской задолженности. По всем задолжникам нужно составить аналогичный график платежей, в случае неуплаты в установленный срок установить размер штрафа и отслеживать оплату задолженности.

Вопрос о составе и объемах запасов спорный и его можно рассматривать с разных сторон. Тут имеет значение вопрос о его достаточности. От объема запасов зависит финансовая независимость организации. Единственное что следует отметить это то, что рост объема запасов при наличии уже существующего, значительного его объема свидетельствует об ухудшении финансово-хозяйственной деятельности, так как это отражает трудности со сбытом готовой продукции. Так как уменьшилось количество производимой продукции, выросший объем запасов на 10,33% слегка критичен, требует постоянного наблюдения.

После детального рассмотрения причин возникновения и воздействия негативных факторов предложим ряд мер для сведения к минимуму последствий от их возникновения, а также для ускорения темпов экономического роста:

- ✓ по возможности закупать необходимое оборудование у отечественных производителей;
- ✓ освоить производство импортных комплектующих или при возможности закупать их отечественные аналоги;
- ✓ расширить ассортимент производимой продукции государственного назначения с целью увеличения сегмента рынка и количества потребителей продукции организации;
- ✓ увеличить прибыльность организации за счет увеличения выработки и снижения себестоимости. Для достижения поставленной цели требуется более рационально использовать имеющиеся основные средства и эффективно организовать работу персонала;
- ✓ для сохранения оборачиваемости основных показателей следует ввести систему мониторинга.

Учитывая тот факт, что прибыльность организации недостаточна в настоящий момент и организация не рационально использует запас имеющихся денежных средств, что, так или иначе, приведет к ухудшению платежеспособности в будущем, ООО «Алкотек» следует направить усилия на ускорение экономического роста. При этом показатели платежеспособности и финансовой независимости могут ухудшиться. Некоторые показатели, характеризующие платежеспособность, находятся на уровне ниже нормы, что объясняется, в основном, наличием у организации значительной суммы кредиторской задолженности. Это говорит о том, что в ООО «Алкотек» плохо организовано управление кредиторской задолженностью, низкая скорость оборота, что свидетельствует о том, что ее погашение происходит слишком медленными темпами.

Для выхода из сложившейся ситуации организации необходимо четко структурировать все долги по срокам выплаты и стараться выплачивать их в порядке очередности. Необходимо затребовать графики погашения задолженности со своих покупателей, при просроченной задолженности подать в арбитраж. Также необходимо четко изучить рынок своего товара, возможности создания новых каналов сбыта продукции по предоплате, повышению конкурентоспособности продукции за счет увеличения качества и снижения цены.

Помимо вышеназванных мер, выработанных для снижения последствий от возникших негативных процессов и явлений, ООО «Алкотек» следует осуществлять следующий ряд мер внутреннего организационного характера:

- интегрировать в состав структурных подразделений и структурных единиц организации центры затрат и центры ответственности;
- интеграция автоматизированной информационной системы управленческого учета затрат по центрам ответственности, центрам затрат и отдельных групп товарной продукции;
- своевременно производить оценку изделий, утративших качество;
- совершенствовать ценовую политику, направленную на дифференциацию относительно разных групп покупателей;
- совершенствовать деятельность отделов, отвечающих за функции маркетинга;
- систематически осуществлять контроль над работой оборудования и производить его отладку;
- осуществлять обучение и подготовку кадров при вводе в эксплуатацию нового оборудования;
- повышение квалификации работников;
- разработать и ввести систему материального стимулирования персонала, связанную с основными результатами хозяйственной деятельности организации;
- осуществлять регулярный контроль за условиями хранения и транспортировки товаров.
- разработать оптимальную систему управления денежными потоками, обеспечивающую высокую доходность и защиту от коммерческих рисков;
- следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, так как превышение дебиторской задолженности угрожает финансовой устойчивости организации и может привести к привлечению дополнительных заемных средств или кредитов;
- стремиться увеличить количество заказов для уменьшения риска неуплаты монопольным заказчиком;
- контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям;
- автоматизировать систему выявления недопустимых видов дебиторской и кредиторской задолженности, среди которых просроченная задолженность поставщикам, в бюджет и другие.

Помимо предложенных мер организации следует приобрести или разработать корпоративную информационную систему (КИС), интегрирующую работы всех отделов в единую систему. Подобная КИС обеспечит контроль за работой всей организации, будет производить постоянный мониторинг и информировать об отклонении от норм или нарушениях, предоставлять отчетность с требуемой степенью детализации.

Таким образом, проанализировав причины возникновения негативных факторов в процессе деятельности организации, удалось разработать меры, направленные на снижения последствий их возникновения, а также предложить меры для снижения вероятности их возникновения. Кроме того, предложенные меры, направлены на стимуляцию экономического роста организации.

#### Библиографический список

1. Герасимова Е.Б., Бариленко В.И., Петрусевич Т.В. Теория экономического анализа: Учебное пособие. – М.: Форум: НИЦ Инфра-М, 2012. – С. 128
2. Кочович Е.Н. Теория и практика финансовых расчетов / Е.Н. Кочович. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 389 с.
3. Лихачева О.Н. Финансовое планирование на предприятии: учеб пособие / О.Н. Лихачева. – М.: ООО «ТК Велби», 2014. – 364 с.
4. Маркарян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Э.А. Маркарян. – М.: КноРус, 2014. – 550 с.

#### References

1. Gerasimova E.B., Barilenko V.I., Petrusевич T.V. Teoriya ehkonomicheskogo analiza: Uchebnoe posobie. – М.: Forum: NIC Infra-M, 2012. – S. 128
2. Kochovich E.N. Teoriya i praktika finansovykh raschetov / E.N. Kochovich. – М.: Finansy i statistika, 2013. – 389 s.
3. Lihacheva O.N. Finansovoe planirovanie na predpriyatii: ucheb posobie / O.N. Lihacheva. – М.: ООО «TK Velbi», 2014. – 364 s.
4. Markar'yan, E.N.A. Ekhkonomicheskij analiz hozyajstvennoj deyatel'nosti: ucheb. posobie / E.N.A. Markar'yan. – М.: KnoRus, 2014. – 550 s.



## **РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

**Дудкина Н.А.**, Волгоградский государственный технический университет

**Кетько Н.В.**, д.э.н., профессор, Волгоградский государственный технический университет

**Аннотация:** Настоящая статья посвящена разработке системы бухгалтерского и налогового планирования в условиях экономической нестабильности. Целью внедрения данной системы является увеличение эффективности деятельности организации за счет оптимизации налоговой нагрузки и минимизации расходов. Бухгалтерское и налоговое планирование играет важную роль в системе управления предприятием.

**Ключевые слова:** система, бухгалтерское планирование, налоговое планирование, бюджет.

**Abstract:** the present article is devoted to development of accounting and tax planning system in the conditions of the economic instability. The aim of introducing this system is to increase the effectiveness of the organization through the optimization of a tax burden and minimization of the costs. The accounting and tax planning plays an important role in the enterprise management system.

**Keywords:** a system, the accounting planning, the tax planning, a budget.

Нестабильность и неопределенность развития российской и мировой экономики определяют жесткие условия для функционирования предприятий, главной проблемой которых теперь становится адаптация к постоянно меняющимся внешним условиям. Всемирная политическая и экономическая интеграция, замедление экономической активности толкает предприятия на пересмотр имеющихся технологий бизнеса и существующих организационных структур управления. Происходит это в результате условий их функционирования, которые на данном этапе характеризуются введением санкций, падением цен на нефть, сокращением и переориентацией спроса, а также резким всплеском нестабильности, повышением степени неопределенности рынка и всех видов предпринимательских рисков.

Обстановка последнее время кардинально понизила экономической пейзаж России. Организации все сильнее чувствуют воздействие кризиса: снижаются объемы продаж, худеют портфели заказов, приходится уменьшать штат сотрудников, бороться с банком, который задерживает платеж и т.д. Соответственно разгрести данные проблемы приходится бухгалтерской службе.

Согласно информации, предоставленной Федеральной службой государственной статистики РФ, за 10 месяцев 2017 года сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций (без субъектов малого предпринимательства, банков, страховых организаций и бюджетных учреждений) в действующих ценах составил 5 трлн. 75,5 млрд. руб. против 5 трлн. 909,2 млрд. руб. годом ранее. Растет доля убыточных предприятий. За два года их количество в России увеличилось на 20%. [1]

Основная цель заключается в разработке системы бухгалтерского и налогового планирования в период нестабильной экономической ситуации.

На сегодняшний день планирование и прогнозирование всех процессов, протекающих на предприятии, являются основой его успешной деятельности, поскольку процесс прогнозирования, позволяет разработать различные стратегии предприятия, а планирования - политики. Так, планирование представляет собой эффективный и действенный инструмент, при помощи которого предприятия могут с достаточно высоким уровнем достоверности оценивать результаты своей деятельности и потенциальные возможности своего развития на краткосрочную (текущую), особенно это актуально в период нестабильной экономической ситуации. Планирование является базой для прогнозирования различных процессов, в том числе финансовых, трудовых и материальных ресурсов.

Последовательность разработки системы бухгалтерского планирования в условиях экономической

нестабильности на предприятии представлена на рисунке 1.

На первом этапе, для того чтобы определить исходные данные, необходимые для разработки системы, осуществляется детальный анализ факторов внутренней и внешней среды организации. [3]

Детализируем блоки системы бухгалтерского планирования:

1. изучение структуры организации – заключается в определении основных и вспомогательных подразделений организации, проведение анализа выполняемых ими функций и взаимоотношений внутри организации и с внешней средой;

2. анализ системы управленческого учета – включает в себя установление методов управленческого учета, применяемых в организации, возможностей учетной системы, системы анализа результатов деятельности, анализ текущей системы планирования деятельности организации;

3. изучение бизнес-процессов – предполагает рассмотрение технологии производства товара, анализ процессов логистики, взаимоотношений с поставщиками, условия работы с покупателями. На этом этапе также формируется возможность оптимизации бизнес-процессов в ходе внедрения системы бухгалтерского планирования;

4. анализ ассортимента – заключается в формировании планируемого ассортимента товара, описании и группировке товарных позиций, кроме того анализ системы реализации (существующей и планируемые изменения в будущем);

5. анализ рынка – в рамках процесса анализа устанавливаются возможности изменения внешней среды и оценивается влияние этих изменений на деятельность организации, в том числе на процесс бухгалтерского планирования. Данный этап заключается в детальном анализе бизнеса и отраслевых особенностей, в которых этот бизнес действует, для целей формирования направлений развития предприятия;

6. анализ трудовых ресурсов – включает в себя определение возможностей использования персонала организации в разработке системы бухгалтерского планирования. В случае, если при разработке системы будет привлекаться консалтинговая организация, на этом этапе проводится анализ рынка консалтинговых услуг и выбор наилучшего варианта;

7. определение исходных данных – собственник, руководитель и управленцы верхнего уровня иерархии предприятия должны установить входные параметры разрабатываемой системы, то есть уровень детализации получаемых сведений и показателей.



Рисунок 1 – Процесс формирования системы бухгалтерского планирования на предприятии

Второй этап – этап разработки системы бухгалтерского планирования, – является наиболее трудоемким и предполагает себя ряд действий:

1. определение центров финансовой ответственности – на основе анализа структуры и бизнес-процессов формируются подразделения организации, для которых будут разрабатываться отдельные планы, равно как и порядок консолидации планов отдельных подразделений в сводный бюджет организации. Каждый центр ответственности в дальнейшем

будет формировать собственный план (либо систему планов) и проверять его выполнение;

2. разработка структуры доходов и расходов – на этом этапе формируется перечень доходов и расходов различных уровней, которые формируются для каждой подструктуры и организации в целом. Вместе с тем для каждой обособленной структуры формируются основная структура доходов и расходов, из которой в последствие определяется итоговый финансовый результат, и все необходимые (исходя из харак-



тера деятельности) оперативные структуры. Вспомогательные структуры доходов и расходов формируются для планирования непроизводственных затрат (к примеру, затраты на социальную сферу). Для организации в целом формируется консолидированная структура с заданным уровнем детализации доходов и расходов;

3. построение бизнес-процесса «Бухгалтерское планирование» – включает в установление очередности формирования отдельных планов для консолидации в бюджет организации. На этом этапе также выбираются сотрудники, которые будут привлечены к процессу бухгалтерского планирования. При установлении очередности формирования планов следует учитывать бизнес-процессы, формализованные и описанные на этапе анализа внешней и внутренней среды. Формирование бюджетов начинается с исследования операционных планов, являющихся основой составления финансовых бюджетов;

4. разработка форм бюджетов – на этом этапе для всех бюджетов обособленных структур и организации в целом составляются формы таблиц, в которые будут регистрироваться планируемые сведения. При составлении таблиц следует придерживаться следующих требований: таблицы должны быть универсальными; форма отдельного финансового либо операционного бюджета должна быть одинакова для всех подразделений организации; должно быть разделение значений, заполняемые вручную, и данных, которые рассчитываются автоматически на основе исходных сведений;

5. формирование корректирующих положений системы учета – для повышения эффективности оперативного учета необходимо сопоставление планируемых значений основных показателей предприятия с фактически полученными, для этого следует произвести корректировку учетной системы и форм внутренней отчетности предприятия. Отчеты о фактических результатах должны иметь единый формат с документами, содержащими информацию о планируемых результатах деятельности. Отсутствие единой формы отчетов приведет к искажению информации и осложнит анализ выполнения установленного уровня показателей;

6. детальная разработка процесса планирования – на данном этапе подробно расписывается последовательность действий при проведении планирования, начиная от установленных значений прогнозных показателей до утверждения сводного бюджета собственником компании;

7. формирование документа (Положения) регламентирующего использование системы бухгалтерского планирования – этот документ должен содержать полную информацию об организации процесса бухгалтерского планирования: ответственных лиц, виды структур доходов и расходов для каждого подразделения и предприятия в целом, условия и алгоритм консолидации доходов и расходов и другую информацию, которая необходима для организации бухгалтерского планирования.

Завершающим этапом системы бухгалтерского планирования является контроль за исполнением плановых значений основных показателей. Этот этап включает в себя:

1. разработка алгоритма реализации процедуры контроля (общий анализ показателей, который ориентирован на корректировку будущего уровня значений основных показателей; анализ отклонений, который необходим для формирования будущих управленческих решений; стратегический подход к анализу отклонений, который необходим для корректировки стратегии предприятия; анализ отклонений в условиях экономической нестабильности);

2. установление характеристик для контроля;

3. формирование системы мотивации работников организации при исполнении бюджета за достижение поставленных целей.

После разработки требований и общей методологии текущего бухгалтерского планирования менеджменту организации необходимо принять решение, какое программное обеспечение применять для внедрения разработанной системы. Применение специализированного программного продукта располагает рядом преимуществ, играющие большое значение для сложных по составу продукции и номенклатуре товара организаций. К наиболее популярным продуктам следует отнести Hyperion Pillar, Adaytum-e-Planning, Comshare.

Из всего выше перечисленного следует, что система бухгалтерского планирования организации – это технология управления финансовыми потоками организации на всех уровнях, которая гарантирует достижение ее стратегических целей благодаря бюджетам на основе сбалансированных экономических показателей. Целью внедрения системы бухгалтерского планирования в условиях экономической нестабильности является увеличение эффективности деятельности организации.

Процесс разработки системы налогового планирования в условиях экономической нестабильности представляет собой несколько взаимосвязанных этапов, которые не нужно рассматривать как четкий и однозначный алгоритм действий, направленных на сокращение налоговых обязательств. Это связано с тем, что в налоговом планировании совмещаются элементы науки и искусство аналитики. [5]

На рисунке 2 представлены основные этапы системы налогового планирования:

1. Первый этап – появление идеи о создании бизнеса, разработка задач и целей, а кроме того решение вопроса о возможном использовании предоставляемых законодателями налоговых льгот.

2. Второй этап – выбор наиболее выгодного с налоговой точки зрения месторасположения производственных и офисных помещений организации, его филиалов, дочерних фирм и руководящих органов.

3. Третий этап – выбор организационно-правовой формы юридического лица и установление возникающего при этом налогового режима.

Следующие этапы относятся к алгоритму текущего налогового планирования, которое должно органично входить во всю систему управления предприятием.

4. Четвертый этап включает в себя определение налогового поля организации. На данном этапе определяется состав основных налогов, сборов и взносов, которые предприятие обязано уплачивать в бюджеты различных уровней и во внебюджетные фонды. [4] Для оптимизации полученных данных, все результаты формируются в виде налоговой таблицы, на основании которой определяют характеристики налогового поля организации. В данной таблице каждый налог описывается с помощью следующих основных характеристик:

- Источник платежа (статья затрат);
- Налогооблагаемая база;
- Бухгалтерская проводка;
- Сроки уплаты;
- Ставка налога;
- Пропорции перечисления в бюджеты разных уровней;
- Льготы или особые условия расчета налога;
- Реквизиты предприятий, в адрес которых делаются перечисления.

После этого экспертами организации исследуются все представленные законодательством льготы по каждому из налогов на предмет их применения в коммерческой деятельности. С учетом результатов данного анализа разрабатывается детальный план применения льгот по выбранным налогам.

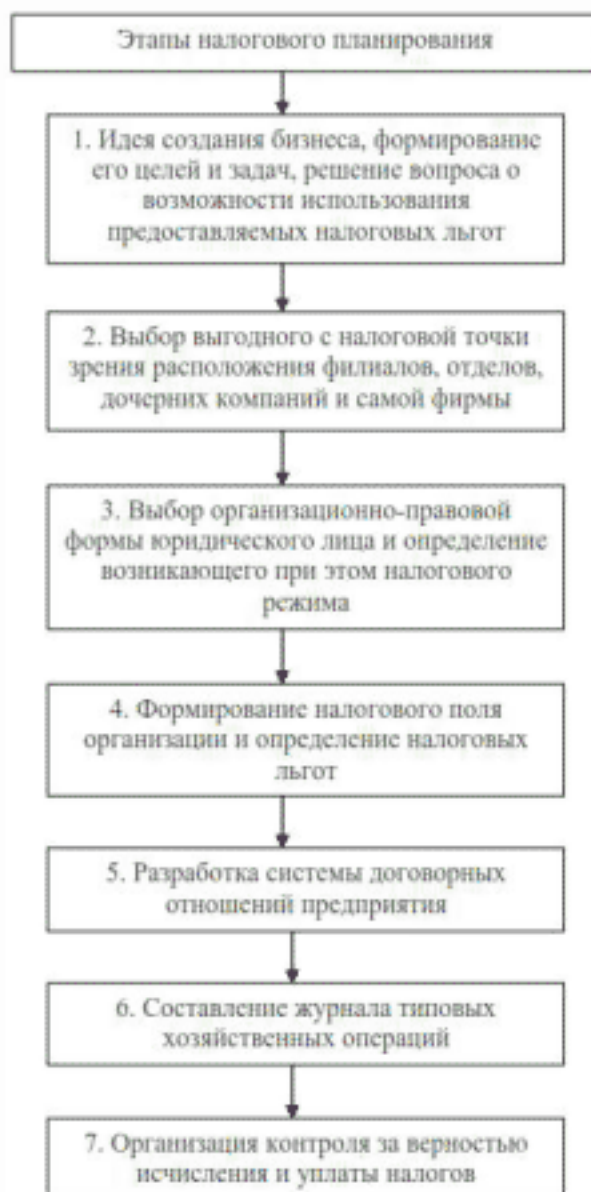


Рисунок 2 – Алгоритм (этапы) системы налогового планирования

5. Пятый этап – формирование (с учетом ранее разработанного налогового поля) системы договорных взаимоотношений организации, в соответствии с уставом организации и на основе Гражданского кодекса Российской Федерации. В рамках текущей предпринимательской деятельности реализуется планирование возможных форм сделок: лизинг, возмездное оказание услуг, подряд, купля-продажа и т. д. Любая сделка должна быть рассмотрена с точки зрения возникающих при ней налоговых последствий во время подготовки документации, т. е. еще до момента, когда она будет заключена.

6. Шестой этап начинается с проведения анализа разнообразных налоговых ситуаций, сравнения полученных экономических показателей с возможными потерями, которые обусловлены штрафными и другими санкциями. Для этого выбираются типичные

хозяйственные операции, которые предстоит осуществлять организации; исследуются разнообразные ситуации с учетом договорных, хозяйственных и налоговых нюансов; подбираются оптимальные варианты, которые утверждаются в виде блоков бухгалтерских и налоговых проводок. Далее с учетом извлечения наибольших экономических выгод совершается наиболее целесообразное с налоговой точки зрения распределение активов и прибыли организации. В завершении из оптимальных блоков формируется журнал хозяйственных операций, служащий основой ведения бухгалтерского и налогового учета.

7. Седьмой этап – налоговый менеджмент. Налоговый менеджмент представляет собой инструмент, обеспечивающий предприятию формирование надежного налогового учета и системы контроля за корректностью расчетов налоговых издержек. В качестве



базового метода снижения риска возникновения ошибок могут быть использованы технологии внутреннего контроля налоговых расчетов и исполнение алгоритма построения налогового бюджета организации.

Процесс внедрения системы налогового планирования, в первую очередь, включает в себя описание процесса анализа проблем, которые необходимо решить. Большинство всех проблем в организациях связано с уплатой налогов. Непосредственно от них зависит весь денежный оборот, процесс установление цен на товары и чистая прибыль организации. [2]

В заключении можно отметить, что бухгалтерское планирование представляет собой особую управленческую технологию по организации системы финансового планирования в среднесрочном (как правило, до года) периоде.

Основные целевые установки системы бухгалтерского планирования выглядят следующим образом: снижение степени рискованности функционирования организации, координация производственной и финансовой деятельности, повышение уровня приспособляемости к изменяющимся факторам внешней и внутренней среды.

Бухгалтерское и налоговое планирование играет важную роль в системе управления предприятием. Налоговым планированием является комплексная

система по оптимизации системы налогообложения, планирования налоговых расходов.

Основными этапами планирования налогообложения является постановка цели и выявления проблем налогообложения в действующей системе, поиск инструментов оптимизации налогообложения, разработка схемы оптимизации налогообложения, внедрение применения разработанной схемы, контроль внедрения разработанной схемы.

На современном этапе усложняется процесс планирования на предприятии, что связано с неоднозначностью налогового законодательства, размытостью границ между законной и незаконной оптимизацией. Основными способами оптимизации налогообложения является смена налогового режима на специальные налоговые режимы, применение налоговых льгот. Главной задачей любого современного предприятия является разработка именно законной схемы оптимизации с целью снижения санкций со стороны контролирующих органов.

В настоящее время в связи антикризисными мерами, которые сосредоточены на уменьшение общей налоговой нагрузки на экономику, увеличивается роль специальных налоговых режимов как инструментов налогового регулирования.

#### Библиографический список

1. Данные Росстата. Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций по видам экономической деятельности // [http://www.gks.ru/bgd/regl/b15\\_11/IssWWW.exe/Stg/d02/24-17.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_11/IssWWW.exe/Stg/d02/24-17.htm) / (дата обращения 13.01.2018).
2. Еремина М.В., Загвоздина В.Н. Варианты минимизации налогообложения предприятий // *Налоги и финансовое право.* – 2012. – № 7. – с. 211.
3. Лапенков В.И. Введение в бухгалтерское планирование // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.classs.ru/stati/uchet/vvedenie\\_buh.html](http://www.classs.ru/stati/uchet/vvedenie_buh.html) / (дата обращения: 13.01.2018).
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) 31 июля 1998 года N 146-ФЗ (ред. от 28.12.2017 N 436-ФЗ) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/) / (дата обращения 13.01.2018).
5. Юрченкова Н.В. Налоговое администрирование в условиях нестабильной экономической ситуации // *Проблемы учёта и финансов.* 2012. №2 (6), с. 39-43.

#### References

1. Dannye Rosstata. Sal'dirovannyj finansovyj rezul'tat (pribyl' minus ubytok) deyatel'nosti organizacij po vidam ehkonomicheskoy deyatel'nosti // [http://www.gks.ru/bgd/regl/b15\\_11/IssWWW.exe/Stg/d02/24-17.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_11/IssWWW.exe/Stg/d02/24-17.htm) / (data obrashcheniya 13.01.2018).
2. Eremina M.V., Zagvozdina V.N. Varianty minimizatsii nalogooblozheniya predpriyatij // *Nalogi i finansovoe pravo.* – 2012. – № 7. – s. 211.
3. Lapenkov V.I. Vvedenie v buhgalterskoe planirovanie // [EHlektronnyj resurs]. –Rezhim dostupa: [http://www.classs.ru/stati/uchet/vvedenie\\_buh.html](http://www.classs.ru/stati/uchet/vvedenie_buh.html) / (data obrashcheniya: 13.01.2018).
4. Nalоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) 31 iyulya 1998 goda N 146-FZ (red. ot 28.12.2017 N 436-FZ) // [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/) / (data obrashcheniya 13.01.2018).
5. Yurchenkova N.V. Nalоговое administrirovanie v usloviyah nestabil'noy ehkonomicheskoy situatsii // *Problemy ucheta i finansov.* 2012. №2 (6), s. 39-43.

## ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

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

**Зорина А.А.**, Белгородский государственный национальный исследовательский университет

**Аннотация:** В настоящее время формирование системы социальной защиты является одной из важнейших задач государства. В данной статье представлено содержание и особенности функционирования финансового механизма социальной защиты населения в Белгородской области. Достаточно остро стоит проблема необходимости совершенствования механизмов финансирования данной сферы. Основным объектом исследования является государственная программа «Социальная поддержка граждан в Белгородской области на 2014-2020 годы».

**Ключевые слова:** социальная защита населения, финансовый механизм социальной защиты населения, реализация государственной программы.

**Abstract:** Currently, the formation of the social protection system is one of the most important tasks of the state. This article presents the content and features of functioning of financial mechanism of social protection of the population in the Belgorod region. Therefore, it is necessary to improve mechanisms of financing of this sphere. The main object of study is the state program "Social support of citizens in the Belgorod region for 2014-2020".

**Keywords:** social protection of the population, the financial mechanism of social protection of the population, implementation of the state program.

Оценка эффективности реформ, проводимых в социальной сфере, проводится согласно степени их влияния на социально-экономические отношения и развития системы социальной защиты России и регионов. Современные рыночные условия могут функционировать на высоком уровне в том случае, если в государстве присутствует надежная система социальной защиты населения, которая обеспечит сбалансированный процесс взаимодействия между государством, обществом и бизнесом.

Отработанные финансовые механизмы социальной защиты населения основаны на перераспределении и выражаются процессом усиления затратных источников. Это в полной мере не имеет соответствия с развитием инновационной экономики и приводит к нарушению баланса между государственными и рыночными элементами финансового механизма социальной защиты населения.

Реформирование финансового механизма социальной защиты населения еще больше усложняется такими проблемами как: обострение региональных проблем, связанных с депрессивностью экономики, трудозыбечностью и недостатком бюджетных ресурсов. Актуальные прогнозы показывают ухудшение негативных трендов, таких как: демографическая ситуация в государстве, снижение налоговых ставок, несовершенство норм действующего финансового законодательства России.

Решить выявленные проблемы возможно при повышении эффективности использования регуляторов государственных финансов, а также при поиске дополнительного финансирования социальной сферы на всех уровнях бюджетной системы России.

Сложившаяся ситуация определяет возникновение необходимости сформировать эффективную концепцию функционирования социальной защиты населения, разработать скоординированные и эффективные меры по практической реализации основополагающих принципов функционирования финансового механизма социальной защиты населения на федеральном и региональном уровнях бюджетной системы. При этом необходимо учесть процесс разграничения полномочий по институциональному, бюджетно-налоговому и страховому обеспечению социальных потребностей. А в дальнейшем внедрить эффективно действующий финансовый механизм социальной защиты населения на уровень отдельно действующих хозяйствующих субъектов и домашних хозяйств.

В Белгородской области реализуется 15 государственных программ. Наибольшую поддержку из них получает Государственная программа «Социальная поддержка граждан в Белгородской области на 2014-2020 годы». Основная задача действующей Программы - это сформировать условия для роста благосостояния граждан - получателей мер социальной поддержки, а также увеличить доступность и качество социального обслуживания населения. Необходимо повысить роль сектора социально ориентированных некоммерческих организаций в предоставлении социальных услуг; обеспечить социальной и экономической устойчивостью семьи; реализовать права ребенка жить и воспитываться в семье; повысить уровень доступности приоритетных объектов и услуг в приоритетных сферах жизнедеятельности инвалидов и других маломобильных групп населения в Белгородской области; обеспечить эффективной деятельностью органы государственной власти Белгородской области в сфере социальной защиты населения.

Обозначенная Программа включает 6 Подпрограмм: 1) Подпрограмма по развитию мер социальной поддержки отдельных категорий граждан. 2) Подпрограмма по модернизации и развитию социального обслуживания населения. 3) Подпрограмма по социальной поддержке семьи и детей. 4) Подпрограмма по повышению эффективности государственной поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций. 5) Подпрограмма по доступной среде. 6) Подпрограмма по реализации Программы.

Планируемый общий объем финансового обеспечения Программы в 2014-2020 годах за счет всех источников финансирования составит 66869522,945 тыс. рублей [1].

Выделены следующие источники финансирования Программы:

1) Областной бюджет обеспечит финансирование в размере 40618209,085 тысяч рублей (удельный вес 60,74%).

2) Федеральный бюджет обеспечит финансирование в размере 24155805,49 тысяч рублей (удельный вес 36,12%).

3) Консолидированный бюджет муниципальных образований обеспечит финансирование 52240,34 тыс. рублей (удельный вес 0,08%).

4) Иные источники финансирования обеспечат размер 2043268,03 тыс. руб. (3,06%).

Более наглядно структура финансового обеспечения Программы представлена на рисунке 1.



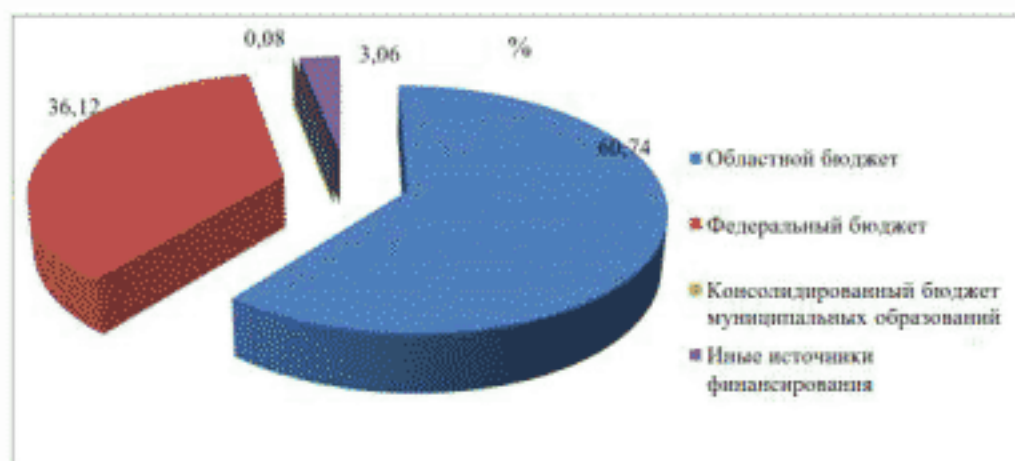


Рисунок 1 - Структура финансового обеспечения Программы «Социальная поддержка граждан в Белгородской области на 2014-2020 годы»

Далее рассмотрим количественные характеристики сети учреждений системы социальной защиты населения в регионе. Общая численность составляет 71 учреждение, в том числе [1]:

- Учреждения (организации), осуществляющие стационарное социальное обслуживание в количестве 11.
- Прочие учреждения в количестве 4.
- Учреждения детских домов в количестве 6.
- Учреждения по организации помощи семье и детям в количестве 2.
- Учреждения домов-интернатов для престарелых и инвалидов малой вместимости в количестве 13.
- Учреждения комплексных центров в количестве 21.
- Учреждения помощи семье и детям в количестве 12.

С целью прогнозирования развития системы социальной защиты населения в регионе определены следующие целевые ориентиры:

- Полностью удовлетворить потребности пожилого населения в постоянном постороннем уходе.

- Увеличить количество семейных форм устройства детей, которые остались без попечения родителей.

- Повысить среднюю заработную плату социальных работников и педагогических работников детских домов - до 100 процентов от средней заработной платы в области.

- Сформировать эффективную систему институтов, позволяющих обеспечивать поддержку и содействие социальной адаптации граждан, которые попали в сложную жизненную ситуацию или находятся в социально опасном положении.

С учетом вышеприведенных данных можно сделать вывод о том, что в прогнозируемом периоде (2014 - 2020 годы) потребность граждан в мерах социальной поддержки сохранится, и будет формироваться под влиянием двух разнонаправленных тенденций.

В таблице 1 рассмотрено ресурсное обеспечение и прогнозная оценка расходов на реализацию основных мероприятий Программы «Социальная поддержка граждан в Белгородской области на 2014-2020 годы» [1].

Таблица 1 - Ресурсное обеспечение и прогнозная оценка расходов на реализацию основных мероприятий Программы «Социальная поддержка граждан в Белгородской области на 2014-2020 годы»

Источники финансового обеспечения Программы	Оценка расходов (млн. рублей), годы							
	Всего	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Всего, в том числе:	66870	8380	8885	9917	9861	10008	9911	9909
- Федеральный бюджет	24156	3223	3343	3824	3465	3437	3433	3431
- Областной бюджет	40618	4924	5325	5772	6144	6151	6150	6151
- Консолидированные бюджеты муниципальных образований	52,2	19	15,3	6,8	2,3	4,5	2,7	1,9
- Иные источники	2043	214	202	313	250	415	325	325

На реализацию рассматриваемой Программы планируется выделить 66870 млн. рублей. Наибольшая доля расходов приходится на региональный бюджет Белгородской области. В рамках реализации обозначенной Программы проводится реализация мероприятий по 6 направлениям, которые называются Подпрограммами.

Подпрограмма 1 по развитию мероприятий по социальной поддержке отдельных категорий граждан предназначена для исполнения задачи по повышению эффективности своевременной организации в полном объеме социальных мероприятий и предоставления нуждающимся гражданам Белгородской области социальных гарантий.

В итоге с помощью реализации Подпрограммы будут достигнуты следующие результаты:

1. Достижение доли граждан в удельном весе 100% к 2020 году, которые получают социальную поддержку из расчета общего числа граждан, обращающихся в социальные органы согласно нормативным правовым актам России и Белгородской области.

2. Удельный вес граждан по предоставлению социальной поддержки в денежном выражении увеличится до 95% в 2020 году.

В таблице 2 представлены объемы расходов на реализацию Подпрограммы 1.

Таблица 2 - Расходы на реализацию Подпрограммы 1 «Развитие мер социальной поддержки отдельных категорий граждан»

Объем финансирования, источники	Оценка расходов (млн. рублей), годы							
	Всего	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1. Всего, в том числе:	33441	4240	4406	4980	4954	4954	4953	4954
- Федеральный бюджет	19182	2367	2476	2951	2847	2847	2847	2847
- Областной бюджет	14258	1873	1930	2029	2107	2107	2107	2107
2. Удельный вес (%) всего, в том числе:	100,0	12,68	13,18	14,89	14,81	14,81	14,81	14,81
- Удельный вес федерального бюджета	57,36	7,08	7,40	8,82	8,51	8,51	8,51	8,51
- Удельный вес областного бюджета	42,64	5,60	5,78	6,07	6,30	6,30	6,30	6,30

Расчет удельного веса распределения финансовых ресурсов показал распределение финансовой нагрузки по Программе 1 между федеральным и региональным бюджетом в пропорции 57,36% и 42,64% соответственно. По исследуемым годам с 2014 по 2020 годы распределение имеет равномерную тенденцию удельного веса с ростом 7,08% до 8,51% по федеральным ресурсам и с 5,60% до 6,30% по средствам областного бюджета к 2020 году.

Подпрограмма 2, касающаяся модернизации и развития социального обслуживания населения имеет цель повысить качество и обеспечить доступность социальных услуг. В данном направлении финансовые ресурсы будут способствовать улучшению деятельности учреждений сферы социальной защиты населения.

Действие Подпрограммы 2 нацелено на доведение доли граждан, которые получили социальные услуги в учреждениях, до 100% и доли зданий стационарных учреждений социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов до 4,0% к 2020 году.

Также планируется довести среднюю заработную плату работников социальной сферы до уровня средней заработной платы в Белгородской области к 2018-2020 годам и уровень удельного веса негосударственных организаций социального обслуживания до 8,5% в 2017 году с последующим поддержанием сложившейся тенденции.

Расходные обязательства по Подпрограмме 2 представлены в таблице 3 с расчетом удельного веса распределения финансовых ресурсов.

Удельный вес распределения расходных обязательств по Подпрограмме 2 распределился следующим образом: за счет федеральных ресурсов профинансируется 0,87% расходов, за счет областного бюджета 86,36%, а за счет иных источников 12,77%.

По Подпрограмме 3, реализующей финансовое обеспечение семей и детей в регионе, планируется повысить уровень жизни семей с детьми, осуществить поддержку детей-сирот и повысить престиж многодетных семей. Таблица 4 характеризует финансовое обеспечение.

Таблица 3 - Расходы на реализацию Подпрограммы 2 «Модернизация и развитие социального обслуживания населения»

Объем финансирования, источники	Оценка расходов (тысяч рублей), годы							
	Всего	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1. Всего, в том числе:	15344	1818	1951	2081	2312	2454	2364	2364
- Федеральный бюджет	133	7,9	43,8	19,7	35,5	8,7	8,7	8,7
- Областной бюджет	13251	1614	1715	1760	2038	2041	2041	2041
- Иные источники	1960	195,3	191,6	301,3	239,1	404,2	314,1	314,1
2. Удельный вес (%) всего, в том числе:	100,0	11,85	12,72	13,56	15,07	15,99	15,41	15,41
- Удельный вес федеральных ресурсов	0,87	0,05	0,29	0,13	0,23	0,06	0,06	0,06
- Удельный вес ресурсов областного бюджета	86,36	10,52	11,18	11,47	13,28	13,30	13,30	13,30
- Удельный вес иных источников	12,77	1,28	1,25	1,96	1,56	2,63	2,05	2,05

Таблица 4 - Расходы на реализацию Подпрограммы 3 «Социальная поддержка семьи и детей» Белгородской области

Объем финансирования, источники	Оценка расходов (тысяч рублей), годы							
	Всего	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1. Всего, в том числе:	15181	1871	2104	2437	2190	2193	2193	2193
- Федеральный бюджет	4567	784	761	807	554	554	554	554
- Областной бюджет	10537	1076	1333	1619	1626	1628	1628	1628
- Иные источники	76	11	10	12	11	11	11	11
2. Удельный вес (%) всего, в том числе:	100,0	12,32	13,86	16,05	14,43	14,45	14,45	14,45
- Удельный вес ресурсов федерального бюджета	30,08	5,16	5,01	5,32	3,65	3,65	3,65	3,65
- Удельный вес ресурсов областного бюджета	69,41	7,09	8,78	10,65	10,71	10,72	10,72	10,72
- Удельный вес иных источников ресурсов	0,51	0,07	0,07	0,08	0,07	0,08	0,08	0,08



В структуре расходов по Подпрограмме 3 наибольший удельный вес занимают ресурсы областного бюджета – это 89,41%, на втором месте находится федеральный бюджет – это 30,08% и на третьем месте – это другие источники ресурсов, занимающие удельный вес 0,51%.

По Подпрограмме 4 планируется повысить эффективность государственной поддержки социально ори-

ентированных коммерческих организаций путем совершенствования механизмов по привлечению социально ориентированных некоммерческих организаций оказывать социальные услуги на условиях конкуренции и конкурсов по финансированию инновационных программ и проектов.

В таблице 5 рассмотрено финансовое обеспечение Подпрограммы 4.

Таблица 5 - Расходы Подпрограммы 4 «Повышение эффективности государственной поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций»

Объем финансирования, источники	Оценка расходов (тысяч рублей), годы							
	Всего	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1. Всего, в том числе:	280	39	50	39	38	38	38	38
- Федеральный бюджет	11	-	11	-	-	-	-	-
- Областной бюджет	269	39	39	39	38	38	38	38
2. Удельный вес (%) всего, в том числе:	100,0	13,93	17,86	13,93	13,57	13,57	13,57	13,57
- Удельный вес расходов федерального бюджета	3,93	-	3,93	-	-	-	-	-
- Удельный вес расходов областного бюджета	96,07	13,93	13,93	13,93	13,57	13,57	13,57	13,57

Удельный вес расходов по Подпрограмме повышения эффективности государственной поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций распределится в большей степени на расходы областного бюджета и составил 96,07%. Оставшийся

удельный вес приходится на финансовые источники федерального бюджета, который составляет 3,93%.

В таблице 6 рассмотрим финансирование Подпрограммы 5 «Доступная среда».

Таблица 6 - Расходы на реализацию Подпрограммы 5 «Доступная среда»

Объем финансирования, источники	Оценка расходов (тысяч рублей), годы							
	Всего	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1. Всего, в том числе:	421	121	75	70	45	42	35	33
- Федеральный бюджет	263	65	51	47	28	28	23	21
- Областной бюджет	98	30	9	16	14	10	9	10
- Консолидированные бюджеты муниципальных образований	52	19	15	7	3	4	3	2
- Иные источники	7	7	-	-	-	-	-	-
2. Удельный вес расходов всего, в том числе:	100,0	28,74	17,81	16,63	10,69	9,98	8,31	7,84
- Удельный вес федерального бюджета	62,47	15,44	12,11	11,16	6,65	6,65	5,46	4,98
- Удельный вес областного бюджета	23,28	7,13	2,13	3,80	3,33	2,38	2,14	2,38
- Удельный вес консолидированных бюджетов муниципальных образований	12,35	4,51	3,56	1,66	0,71	0,95	0,71	0,48
- Удельный вес иных источников	12,35	1,66	-	-	-	-	-	-

По Подпрограмме «Доступное жилье» наибольший удельный вес финансирования занимают ресурсы федерального бюджета, который составляет 62,47%, на втором месте ресурсы областного бюджета с объемом финансирования 23,28% и третье место разделяют ресурсы консолидированных бюджетов муници-

пальных образований и иных источников с долей 12,35%.

В таблице 7 представлены расходы и их удельный вес на финансирование Подпрограммы по обеспечению реализации государственной программы.

Таблица 7 - Расходы на реализацию Подпрограммы 6 «Обеспечение реализации государственной программы»

Объем финансирования, источники	Оценка расходов (тысяч рублей), годы							
	Всего	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Всего	2203	291	300	309	323	327	327	327
Областной бюджет	2203	291	300	309	323	327	327	327

В данном разделе финансирования удельный вес полностью представлен расходами областного бюджета.

На рисунке 2 представлена структура Подпрограммы в общем объеме выделенных средств Программы.

Структурный анализ ресурсного обеспечения Программы за счет средств бюджета Белгородской области на 2014-2020 годы показал, что наибольший удельный вес в реализации Программы приходится на Управление социальной защиты населения. Удельный вес составил 97,21% в 2014 году, 97,62% в 2015 году, 97,74% в 2016 году, 97,29% в 2017 году, 97,92% в 2018 году, 97,94% в 2019 году и 97,93% в 2020 году. Положительным фактом является то, что в реализации Программы задействовано множество струк-

тур Белгородской области, но, тем не менее, с незначительным удельным весом.

Основная цель в реализации государственной Программы заключается в создании необходимых условий для улучшения благосостояния граждан страны или региона, которые и являются получателями запланированных мероприятий по социальной поддержке. Также Программа формируется для того, чтобы повысить доступность социального обслуживания.



Рисунок 2 - Удельный вес направлений финансирования Программы Белгородской области «Социальная поддержка граждан в Белгородской области на 2014-2020 годы»

Для того, чтобы достичь обозначенную выше цель, необходимо решить следующие задачи, которые будут реализованы в рамках подпрограмм, внесенных в Программу [2]:

1. Выполнить расходные обязательства государства при реализации социальных мероприятий по поддержке граждан.

2. Повысить качество и обеспечить доступность для граждан страны к предоставлению услуг социального обслуживания.

3. Обеспечить социальную и экономическую устойчивость домашнего хозяйства и детей, реализовать права ребенка по рождению, жизни и воспитанию в семье.

4. Повысить роль в процессе предоставления социальных услуг организаций некоммерческой организационной формы с социальной ориентацией деятельности.

5. Обеспечить беспрепятственный доступ к необходимым объектам и услугам по приоритетным сферам жизнедеятельности инвалидов и других групп населения, относящихся к категории маломобильных.

6. Обеспечить эффективную деятельность органов государственной власти Белгородского региона в проведении государственной социальной политики населения.

По результатам исследования автором уточнено определение социальной защиты населения – это

политические и имеющие цель действия, которые используются государством и обществом для обеспечения индивидов, социальной группы и в целом населения страны комплексным, разносторонним решением ряда проблем по снижению социальных рисков, приводящих к полной или частичной утрате названными субъектами возможностей реализовать свои права, свободу, законные интересы, экономическую самостоятельность, социальное благополучие и оптимальное развитие.

Также сформулирована авторская трактовка понятия финансового механизма, который характеризуется совокупностью форм организации финансовых отношений, методами по формированию и использованию финансовых ресурсов, которые применяются обществом при создании благоприятных условий развития, как экономической, так и социальной направленности.

Заключительным этапом явилось рассмотрение основополагающих принципов и перспективных направлений формирования финансового механизма социальной защиты населения России в 2017-2018 годах, представленных в таблице 8.

Весь спектр перечисленных мероприятий нацелен на поддержание уровня рождаемости в стране. Размеры выплат могут быть изменены в зависимости от региона. Согласно данным у 13,5% населения России доход составляет не более 1,5-кратной величины прожиточного минимума.



Таблица В - Формирование финансового механизма социальной защиты населения в 2017- 2018 годах

<p><b>ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ В 2017 ГОДУ И В ПЕРСПЕКТИВЕ НА 2018 ГОД</b></p> <p><b>ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ:</b></p> <p>1. Адресность попечительства.</p> <p>2. Уважение к личности каждого гражданина.</p> <p>3. Гибкость – означает рациональную смену ключевых приоритетов социальной стратегии во время переломного периода, дефицита финансов.</p> <p>4. Законность.</p> <p>5. Сочетание мер государственной политики и актов благотворительности, в основе которых лежат общепринятые ценности гражданской солидарности, сочувствия и взаимовыручки.</p>	
<p><b>ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В 2017 г.:</b></p> <p>1. Социальная защита военных пенсионеров в 2017 году предусматривает повышение выплат при возрастании понижающего коэффициента до 38%. По прогнозам, годовая выплата должна подняться на 12% (при инфляции 8%). Те граждане, которые во время несения военной службы получили ранения (травму) и имеют статус военного инвалида, также будут обеспечены пенсионной прибавкой. Размер последней составит 100% от величины пенсии.</p> <p>2. В сфере социальной защиты инвалидов в 2017 году также ожидаются положительные изменения. С 1 января люди, получившие группу инвалидности, могут претендовать на сопровождение. Это услуга будет оказываться социальными работниками, сотрудниками сервисных служб по программе содействия инвалидов. Принципиально новым направлением работы по реализации доступности услуг станет развитие диспетчерских пунктов связи для инвалидов по слуху. Людям будет оказано активное содействие по поводу обращения к экстренным службам, регистрации заявок на прием к доктору.</p> <p>3. В 2017 году принципы социальной защиты детей и женщин будут пересмотрены. Правительство обещает: повышение ежемесячных пособий на 3-го родившегося ребенка; подтверждение права подростков на бесплатное обучение в вузах; увеличение размеров денежной помощи по факту рождения малыша, ухода за ним.</p> <p>4. 2017 год ознаменуется расширением графика проведения различных мероприятий, имеющих воспитательный, развивающий, культурный, обучающий характер. Для участия в подобных акциях будут массово привлекаться ребята из многодетных, неполных, неблагополучных семей.</p>	<p><b>ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В 2018 г.:</b></p> <p>1. Сформировать акцент на индексации заработной платы работникам социальной защиты в 2018 году в размере уровня прогноза инфляции на 4-4,5%. Дополнительные мероприятия по сокращению штатов социальной сферы не планируются.</p> <p>2. В ноябре 2017 года утвержден проект бюджета на 2018, согласно которому уже с 1 января будут проиндексированы некоторые выплаты социального характера. Региональные власти аналогично предпринимают меры по улучшению благосостояния населения, поэтому будет увеличение разовых и регулярных дотаций. Величина дотаций напрямую зависит от возможностей бюджетов, поэтому в некоторых субъектах повышения не будет.</p> <p>3. В 2018 году запланирована индексация пенсий с января на 3,7%. Данная мера затронет пенсионеров, которые не работают. Дополнительно с апреля поднимутся социальные пенсии на 4,1%. Такие дотации коснутся нетрудоспособных граждан, которые имеют инвалидность или потеряли кормильца.</p> <p>4. С января 2018 года запланирован рост размера МРОТ на 21%, который составит 9489 рублей. В связи с этим вырастут социальные пособия: фиксированная выплата при рождении ребенка – 16873 руб.; декретные за первого ребенка – 3163 рубля, за второго и последующего – 6327 рублей.</p> <p>5. Семьям, чьи доходы ниже прожиточного минимума, предусмотрены следующие социальные выплаты на детей в 2018 году: дети до 3 лет, которые находятся на воспитании родителей-одиночек – 15 000 рублей (от 3 лет до 18 – 6 000 руб.), дети до 3 лет, которые воспитываются в семьях военнослужащих, проходящих призывную военную службу – 15 000 рублей (от 3 до 18 лет – 6 000 руб.), дети до 3 лет, которые воспитываются одним родителем, а второй уклоняется от уплаты алиментов – 15 000 рублей (от 3 лет до 18 лет – 6 000 руб.), остальным категориям семей, у которых дети возрастом до 3 лет – 10 000 рублей (от 3 лет до 18 лет – 4 000 руб.).</p> <p>6. В 2018 году планируется увеличение объемов финансирования для семей, где есть дети-инвалиды в размере 12 000 рублей.</p>

**Библиографический список**

1. Об утверждении государственной программы Белгородской области «Социальная поддержка граждан в Белгородской области на 2014-2020 годы» [Текст]: постановление Правительства Белгородской области от 16 декабря 2013 года №523-пп // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации.
2. Об утверждении новой редакции государственной программы «Социальная поддержка граждан» [Текст]: постановление от 15 апреля 2014 года №296 // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации.

**References**

1. Ob utverzhenii gosudarstvennoy programmy Belgorodskoj oblasti «Social'naya podderzhka grazhdan v Belgorodskoj oblasti na 2014-2020 gody» [Tekst]: postanovlenie Pravitel'stva Belgorodskoj oblasti ot 16 dekabrya 2013 goda №523-pp // EHlektronnyj fond pravovoj i normativno-tehnicheskoy dokumentacii.
2. Ob utverzhenii novoj redakcii gosudarstvennoy programmy «Social'naya podderzhka grazhdan» [Tekst]: postanovlenie ot 15 aprelya 2014 goda №296 // EHlektronnyj fond pravovoj i normativno-tehnicheskoy dokumentacii.

## РОССИЙСКОЕ МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

**Карташов К.А.**, к.э.н., профессор, Российская Академия Естествознания

**Сотская Т.В.**, к.э.н., доцент, Краснодарский университет МВД России

**Кунаковская И.А.**, к.э.н., доцент, Краснодарский филиал, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

**Аннотация:** В современных условиях экономического развития, российскому обществу просто необходима эффективно-результативная деятельность малого и среднего предпринимательства. Поэтому авторами в статье рассмотрена роль малого и среднего бизнеса в экономике страны и выявлены узловые проблемы малого и среднего предпринимательства в России, а также раскрыто распределение сфер влияния субъектов хозяйствования в решении проблем предпринимательства в стране. В заключении авторами систематизирована неоклассическая модель коррупционных отношений и предложены рекомендации по совершенствованию инфраструктуры доверительных отношений.

**Ключевые слова:** геополитика, малое и среднее предпринимательство, инфраструктура, доверительные отношения.

**Abstract:** In modern conditions of economic development, Russian society simply needs an effective-productive activity of small and medium-sized businesses. Therefore, the authors consider the role of small and medium-sized businesses in the country's economy and identify key problems of small and medium-sized business in Russia, as well as the distribution of spheres of influence of business entities in solving business problems in the country. In conclusion, the authors systematized the neoclassical model of corruption relations and proposed recommendations for improving the infrastructure of confidential relations.

**Keywords:** geopolitics, small and medium business, infrastructure, trust relations.

Рассматривая компаративистский опыт развитых стран, можно с уверенностью констатировать, что предприятия малого и среднего бизнеса играют важную роль в национальной экономике государства. Решение таких ключевых экономических и социальных вопросов как: пополнение государственного бюджета, борьба с безработицей, доставка и продажа продукции в трудно отдаленные районы (регионы), удовлетворение населения в производстве товаров, особо остро это касается товаров импортозамещения и многое другое – возможно лишь во взаимодействии с предприятиями малого и среднего бизнеса.

В Советском Союзе распределение продукции осуществлялось государственными структурами, и часто распределение товаров было не просто неэффективным, но и не рациональным. Следует вспомнить массовую доставку плавок для продажи на севере страны, а зимних шаб в Сочи. Или лозунг Никиты Сергеевича Хрущева «Засеем все поля кукурузой!», а также лозунг крылатую фразу Леонида Ильича Брежнева «Экономика должна быть экономной – таково требование времени». В рыночной экономике и на тот и на другой лозунг, экономически подкованный человек Вам скажет «Нет, экономика должна быть рацио-

нальной, а распределительные механизмы должны совершенствовать всю институциональную инфраструктуру деятельности хозяйствующих субъектов экономики».

За последние годы сложилась негативная динамика развития малого и среднего предпринимательства в России, кроется это в проблемах связанных во многом с геополитической обстановкой, так введение санкции зарубежных государств и ответные санкции нашей страны предусматривает структуру экспортно-импортных операций.

Сложившаяся геополитическая обстановка повлияла на поставку определенных товаров, оборудования, техники и т.д., которая впоследствии оказала влияние на многие отрасли и сферы деятельности российского предпринимательства. Для подтверждения вышесказанного в таблице 1 представим статистический материал по числу ликвидированных и зарегистрированных предприятий (организаций) малого и среднего бизнеса в России.

По данным информационного центра «Aftershock» (динамика числа юридических лиц в России в 2010-2016 гг. представлена в табл. 1).

Таблица 1 – Динамика числа юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в России в 2010-2016 гг., в млн [5]

Год	Число зарегистрированных компаний, млн	Число ликвидированных компаний, млн	Число зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, млн	Число ликвидированных индивидуальных предпринимателей, млн
2010	4,49	1,96	4,11	4,01
2011	4,54	2,53	4,1	5,25
2012	4,54	3,13	4,02	6,15
2013	4,61	3,6	3,51	6,93
2014	4,66	4,11	3,55	7,09
2015	4,82	4,46	3,64	8,05
2016	4,55	5,22	3,73	8,66

Да, количество зарегистрированных организаций в 2010 г. составило 4,49 млн, в 2016 г. уже 4,55 млн (существенные изменения наблюдались в 2014-2015 гг.). В 2014 г. произошло присоединение к России двух субъектов (Крым и Севастополь), следовательно, это и способствовало увеличению числа зарегистрированных организации в России в 2014-2015 гг. За

анализируемый период времени наблюдается общее снижение количества организации, что связано в первую очередь с увеличением количества ликвидированных организации. Так в 2010 г. их количество составляло всего 1,96 млн, в 2016 г. – 5,22 млн. Следует отметить, что негативная тенденция увеличения



числа организации прекративших свое существования продолжается и в 2017 г. [1, С. 200].

Следующие проблемы касаются внутренней инфраструктуры государства, в частности хотелось бы отметить инфраструктуру кредитных отношений. Отзыв лицензии Центральным банком (табл. 2) у кре-

дитных организации для малых и средних организации (предприятия) обслуживающихся в ликвидируемом банковском институте и имеющих юридический статус – это не только большая «головная боль», а иногда и «крах» бизнеса.

Таблица 3 – Статистика отзыва лицензии Центральным банком в 2017 г. [4]

№ п/п	Название банка	№ п/п	Название банка
1	Булгар Банк	24	Московский Национальный Инвестиционный Банк
2	Тальменка-Банк	25	Банк Легион
3	Банк Сириус	26	Сталь Банк
4	Банк Новация	27	Банк Премьер Кредит
5	Банк Енисей	28	Межтопэнергобанк
6	Слурт Банк	29	Северо-Западный 1 Альянс Банк
7	Интехбанк	30	Банк Югра
8	Анкор Банк	31	Банк Крыловский
9	Татфондбанк	32	Анелик РУ
10	Банк Резерв	33	Банк Экономический Союз
11	АО Ризбанк	34	Торговый Городской Банк
12	Банк Нефтяной Альянс	35	Банк Северо-Восточный Альянс
13	Татагропромбанк	36	Русский Международный Банк
14	Росэнергобанк	37	Банк Арсенал
15	Банк Образование	38	Темпбанк
16	Финарс Банк	39	МФБанк
17	Новый Символ	40	Регионфинансбанк
18	Банк Сибос	41	Международный Строительный Банк
19	Владпромбанк	42	Европейский Стандарт
20	Информпрогресс	43	Банк Новопокровский
21	Интеркоопбанк	44	Банк Канский
22	РИТЦ Банк	45	Банк Солидарность
23	Айви Банк	46	Банк Преодоление

Да и для физических лиц, ликвидация банковских организаций вызывает не только недоверие к финансово-кредитным организациям, но и целый ряд вопросов к деятельности мегарегулятора. Причем в 2016 г. по статистическим данным было отозвано 97 лицензии, в 2015 г. – 93 банка лишились лицензии. Отзыв лицензии продолжился и в 2018 г. (АлтайБизнес-Банк, Банк Стар Альянс) [4].

Возникающие проблемы в малом бизнесе можно разделить на те, которые предприятия способны решить самостоятельно и те, которые должно решать государство (рисунок 1).

Да, конечно это не весь спектр сфер влияния на малое предпринимательство, однако данный рисунок позволил систематизировать основные из них. Так инновационная деятельность в основном присутствует в крупном и среднем бизнесе и т.д. Также хотелось бы отметить, что многие представленные сферы влияния государства относятся и к средним и крупным организациям, также как и сферам влияния малого бизнеса можно отнести в целом и к предпринимательству в целом.

Министерством экономического развития Российской Федерации в последнее время наблюдаются существенные изменения нормативно-правового регулирования развития, включающие решения целого комплекса задач, а именно:

- расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам, осуществляемым государственными компаниями и инфраструктурными монополиями;
- совершенствование нормативно-правового регулирования в сфере приватизации недвижимого имущества малыми и средними предприятиями;
- совершенствование трудового законодательства в части регулирования отношений в сфере малого и среднего предпринимательства;

- упрощение требований к ведению бухгалтерского и статистического учета субъектами малого предпринимательства.

В рамках программы Минэкономразвития России создается сеть инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства в регионах, которая включает в себя:

- бизнес-инкубаторы;
- микрокредитные организации;
- многофункциональные центры для бизнеса;
- промышленные, индустриальные, агропромышленные парки;
- региональные центры инжиниринга;
- технопарки;
- фонды содействия кредитованию (гарантийные фонды, фонды поручительства);
- центры инноваций социальной сферы;
- центры кластерного развития;
- центры народно-художественного промысла;
- центры поддержки экспорта;
- центры прототипирования;
- центры сертификации, стандартизации и испытаний;
- частные промышленные парки;
- центры поддержки предпринимательства;

Кроме того, для развития молодежного предпринимательства, его популяризации среди школьников и поддержки инновационного творчества детей, в том числе для их профессиональной реализации, Министерством выделяются субсидии на создание Центров молодежного инновационного творчества [2].

На наш взгляд следует вспомнить примеры из Советского времени. В Советском союзе существовало множество различных кружков, и в каждом городе был свой ДЮТ (дом юного творчества). Однако, упор делался на техническую и творческую составляющую, что требует в настоящее время внедрение (привлечение) и экономическое понимание процессов хозяйственной деятельности субъектов экономики.



Рисунок 1 – Распределение сфер влияния для решения проблем малого бизнеса

Также следует отметить действенный механизм помощи государства предпринимательским структурам в виде программ льготного лизинга. В последнее время данные программы являются для многих организаций малого и среднего бизнеса просто «спасательным кругом». Однако, и в данном механизме существует много проблем на практике. Хотелось бы отметить, что в труде Питерской Л.Ю., Кунаковской И.А. «Инновационная модель лизинговых отношений в воспроизводственных процессах» рассматривались вопросы инновационной модели лизинговых отношений, а также раскрывались преимущества сбытовой модели лизинга для организации, приводились формулы расчетов [3, С.56-60], которые могли бы помочь в хозяйственной деятельности многим субъектам экономики.

Среднее и малое предпринимательство является и производителем продукции и зачастую, является посредником между крупными предприятиями и конечным потребителем. Причем независимо будь то государственная, частная или смешанная собственности. Именно предприятия малого и среднего бизнеса в основном аккумулируют важнейшие этапы производственного процесса национальной экономики. В качестве частного примера актуальности роли малого и среднего предпринимательства в национальной экономике можно привести следующее «Финансирование, ну допустим, государственных продуктовых магазинов во многих хуторах, селах просто не прибыльно, как следствие эту нишу занимает малый бизнес».

Следовательно, существует проблема инфраструктурного взаимоотношения государственных контроль-



ных структур и малых, средних хозяйствующих субъектов. Приведен пример социально-экономического мнения сложившегося в среде малого и среднего бизнеса «Уход в теневой сектор – это не наше решение, мы не хотим уклоняться от налогового бремени, мы хотим оптимизировать свой экономико-хозяйственный механизм деятельности, к сожалению, нормативно-правовое поле оставляет желать лучшего, а поддержка предпринимательства остается всего лишь на «бумаге». Данное мнение отражено в ответах анонимных респондентов многих ПБОЮЛ Краснодарского края, а также мнениях собранных на бизнес форумах в Интернет сети.

Именно поэтому действенная система государственной поддержки и государственного регулирования с выявлением оптимальных вариантов воздействия государства, которое направлено на создание эффективной и результативной деятельности предприятий (организаций) малого и среднего бизнеса является одним из стратегических направлений развития национальной экономики Российской Федерации.

Есть такие вопросы как: «Есть ли в России преисполненность власти?». «Почему российские предприниматели неохотно вкладывают денежные средства в российскую экономику?»

Ну, во-первых, только в последнее время наблюдается преисполненность и поддержка принятых программ социально-экономического регионального и национального развития экономики Российской Федерации. Во многом это является следствием длительного руководства страны В.В. Путина. Далее вопрос остается открытым. Да и то в промежутках многие предприятия почувствовали изменения в сложившейся обстановке. Причем до сих пор многие «майские указы» остаются не доработанными, ответственные исполнители, как правило, любят следующую формулировку «в силу ряда причин, комплекса факторов и т.д.». Да, данных исполнителей наказывают, некоторым дают строгий выговор, в итоге они все равно получают заработную плату в сотни раз больше обычного среднестатистического российского человека. Но эти проблемы в целом решаемы. Думается после президентских выборов 18 марта 2018 г. – это будет подтверждено определенными действиями, программами и мероприятиями.



Рисунок 2 – Систематизация неоклассической модели коррупционных отношений

Второй вопрос. В последнее время наблюдается интенсивные мероприятия (форумы, конференции и т.д.) связанные с взаимодействием государства и малого и среднего бизнеса. Вопрос один вложение временно свободных денежных средств российского предпринимательства в российскую экономику. Как отнеслось ранее в сложившейся геополитической обстановке детерминируется объективная необходимость вливания денежных и финансовых резервов российского предпринимательства в отечественное производство (организации, предприятия, фирмы). Чем кстати активно занимается и правительство и президент Российской Федерации в последнее время.

На наш взгляд главной проблемой малого и среднего бизнеса – это отсутствие доверительных отношений, связанных с бюрократической и коррупционной составляющей. Для объяснения причин и сущности коррупционных отношений экономисты (неоклассический подход) обычно используют модель «поручитель (принципал) – исполнитель (агент) – олемаемый (клиент)», представленная на рисунке 2.

Раскрыты некоторые представленные в таблице формы коррупции. Так взятка является негативным социально-правовым явлением в любом обществе. Сегодня за получение взятки государственным служащим, а также за дачу взятки государственному лицу несут уголовную ответственность.

Далее, так называемый фаворитизм присутствует во многих сферах деятельности, опасен тем, что на высокие должности назначаются «любимцы», как правило, не обладающие необходимыми знаниями,

навыками и умениями. Сильно напоминает nepотизм, единственное отличие, что на должности назначаются родственники. Протекционизм (формирование «своей команды», сплоченных групп) для удовлетворения корпоративных целей.

В качестве устранения недоверия граждан к государственным структурам, необходимы следующие мероприятия:

- мониторинг и контроллинг бюджетных средств выдаваемых предприятиям и организациям малого и среднего бизнеса, с целью реального и эффективного субсидирования нуждающихся предпринимательских структур;
- соблюдение преемственности власти;
- открытость и гласность информации;
- совершенствование механизмов общественного участия в предотвращении не законных действиях государственных служащих, сотрудников организации и т.д.

На наш взгляд главная стратегическая задача российского общества состоит в следующем «Успешный бизнес – это волеизъявление всех субъектов государства по формированию социально-экономических, нормативно-правовых условий хозяйствования для предпринимательских структур (развитие и совершенствование механизмов и технологий государственно-частного партнерства) и удовлетворенность российских потребителей (российского общества) продукцией в территориально-пространственных аспектах и в долгосрочном периоде времени».

#### Библиографический список

1. Карташов К.А., Горлачев П.В., Монахова Н.А. Гармонизация предпринимательских и властных структур – детерминант развития российского общества // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – № 11 (Ч.2) 2017. – С. 200-204.
2. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. Малый и средний бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/smallBusiness/>
3. Питерская Л.Ю., Кунаковская И.А. Инновационная модель лизинговых отношений в воспроизводственных процессах // Труды Кубанского государственного аграрного университета. Научный журнал. Выпуск №6(33), 2011. – С.56-60.
4. Список банков, лишенных лицензии в 2018 году, ЦБ отзыват снова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.papabankir.ru/banki/spisok-bankov-lisennykh-litsenzii/>
5. Экономика роста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://jilkin.viperson.ru/articles/stolypinskiy-klub-predstavil-doklad-ekonomika-rosta>

#### References

1. Kartashov K.A., Gorlachev P.V., Monakhova N.A. Harmonization of entrepreneurial and power structures – determinant of development of the Russian society // *Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ekonomika, nauka, tekhnologii*. – № 11 (Ch.2) 2017. – S. 200-204.
2. Oficial'nyj sajt Ministerstva ehkonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii. Malyj i srednij biznes [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/smallBusiness/>
3. Piter'skaya L.YU., Kunakovskaya I.A. Innovatsionnaya model' lizingovyh odnoshenij v vosproizvodstvennyh processah // *Trudy Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. Nauchnyj zhurnal. Vypusk №6(33), 2011. – S.56-60.*
4. Spisok bankov, lishennykh licenzii v 2018 godu, CB otzyvaet snova [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.papabankir.ru/banki/spisok-bankov-lisennykh-litsenzii/>
5. EHkonomika rosta [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://jilkin.viperson.ru/articles/stolypinskiy-klub-predstavil-doklad-ekonomika-rosta>



## **РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ С УЧЕТОМ УСЛОВИЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ**

**Кетько Н.В.**, д.э.н., профессор, Волгоградский государственный технический университет  
**Лукошкина К.Г.**, Волгоградский государственный технический университет  
**Белова А.С.**, Волгоградский государственный технический университет

**Аннотация:** В статье рассматриваются вопросы формирования системы оплаты труда, соответствующей современным условиям хозяйствования. Также приведен разработанный алгоритм формирования системы оплаты труда, учитывающей условия глобализации экономических процессов. В глобальной рыночной экономике заработная плата является отражением интереса наемных работников. От адекватности оплаты труда зависит удовлетворенность работой, и как следствие этого – эффективность работника, поскольку результат работы каждого сотрудника объединяется в общий показатель и напрямую влияет на итоги работы всей компании. Поэтому создание и разработка эффективной системы оплаты труда – очень сложный и важный процесс.  
**Ключевые слова:** оплата труда, мотивация, стимулирование, социальные выплаты, система мотивации.

**Abstract:** The article examines the issues of forming wage system which corresponds to modern conditions of economic activity. The text gives valuable information on the developed algorithm of forming wage system in globalization of economic processes. Wage is reflection of interest of hired workers in global market economy. Job satisfaction, and as a result efficiency of the staff, depends on appropriate wage level because the result of work of each staff member unites in the overall rate and directly influences on results of work of all company. Therefore the establishment and development of effective wage system is a very complicated and important process.

**Keywords:** wage, motivation, stimulation, social benefits, system of staff motivation.

Процессы глобализации оказывают влияние на все сферы деятельности. Глобализация экономических процессов, в первую очередь, ужесточает условия конкурентной борьбы между компаниями. Основным ресурсом развития любого предприятия в постиндустриальный период развития стала информация, которая создает конкурентные преимущества предприятию, только после ее превращения в знания и использования этих знаний в деятельности компании. Процесс трансформации информации в знания возможен только после ее изучения и осмысления человеком, то есть работником предприятия. Поэтому все чаще для достижения результативности компании, ее выхода на более высокий уровень и укрепления конкурентных позиций, руководству предприятия требуется изменение или построение новой системы оплаты труда.

Поскольку процессы глобализации в области экономики влияют на конкуренцию между предприятиями, оплата труда должна также иметь конкурентный характер. Система оплаты труда помимо оплаты за результаты труда должна включать в себя мотивационную составляющую, именно в момент объединения двух составляющих возникает комплексная система вознаграждений, применяемая для побуждения персонала к эффективной работе: повышению производительности труда; повышению уровня качества продукции или сервиса; снижению затрат на производство. В настоящее время эффективность труда зависит не только от эффективной оплаты труда, но и от правильно подобранной системы мотивации и для конкретного сотрудника, а также совпадения целей компании и сотрудника.

При разработке конкурентной системы оплаты труда, следует учитывать следующие принципы:

1. заработная плата должна стимулировать сотрудника к работе;
2. размер заработной платы должен быть соразмерен с пользой, которую приносит сотрудник предприятия, и изменяться в зависимости от того, насколько был полезен труд сотрудника в каждом оплачиваемом отрезке времени;
3. форма оплаты труда должна отвечать потребностям сотрудника и варьироваться от денежной до натуральной.

Общий процесс формирования конкурентной оплаты труда представлен на рисунке 1.

Грамотно построенная система оплаты труда позволяет:

1. Оптимизировать эффективность использования финансовых ресурсов, за счет настройки системы оплаты труда таким образом, чтобы сотрудник зарабатывал постоянную часть заработной платы.

2. Сформировать систему ключевых показателей деятельности, которые будут отражать результативность работы сотрудника и оценивать его ответственность, побуждать его эффективно решать, поставленные перед ним конкретные задачи и достигать конкретных результатов, что позволит повысить уровень управляемости сотрудников.

3. Выявить взаимосвязь между ключевыми показателями деятельности, задачами и целями, которые являются наиболее важными для компании, и привязать их к заработной плате.

4. При необходимости варьировать постоянную часть заработной платы, в зависимости от фазы жизненного цикла предприятия и фазы экономического цикла.

5. Осуществлять в оплате труда учет выполнения поставленных руководством задач.

Неэффективная система оплаты труда может вызвать ряд последствий, а именно: снижение производительности труда, нарушение дисциплины, текучесть кадров и даже открытый конфликт с руководителями.

Общий алгоритм последовательности формирования системы оплаты труда представлен на рисунке 2. Она зависит от внешних и внутренних факторов, таких как фаза жизненного и экономического цикла, стратегические цели предприятия, отраслевые особенности ведения хозяйственной деятельности. Исходя из совокупности факторов можно сформировать систему оплаты труда состоящую из двух, трех или четырех частей. Так, на кризисной фазе экономического цикла, при стремительном спаде производственных темпов, основной статьей сокращения расходов становится оплата труда, предприятие теряет способных сотрудников, которые создают ему конкурентные преимущества, что в свою очередь приводит к банкротству.

Варьирование частей в системе оплаты труда позволит избежать потери наиболее важных сотрудников в кризисный период. Обязательными являются и стимулирующая часть, компенсационная и социальная могут вводиться в зависимости от финансово-экономического состояния предприятия.



Рисунок 1 – Этапы разработки систем оплаты труда



Рисунок 2 – Обобщенный алгоритм формирования системы оплаты труда





Рисунок 3 – Алгоритм формирования стимулирующей части

Формирование стимулирующей части системы оплаты труда проводится в несколько этапов:

1. На 1 этапе необходимо проанализировать существующую на предприятии систему мотивации, выделить положительные стороны и недостатки.

2. На 2 этапе разрабатывается рабочая модель системы мотивации, для этого:

2.1. Корректируются основные принципы мотивации на предприятии в зависимости от выявленных на предыдущем этапе недостатков, а также в зависимости от внесенных изменений в стратегические и тактические цели предприятия.

2.2. Из системы стратегических целей выделяют 2-3, которые могут быть достигнуты посредством материального стимулирования.

2.3. Исходя из выделенных стратегических целей формируется целевая модель поведения для каждого сотрудника.

2.4. Рабочая модель поведения сотрудников позволяет определить основные показатели оценки эффективности их деятельности, а также показатели, которых они должны достигнуть.

2.5. Разработка системы стимулирующего инструментария.

3. На 3 этапе происходит формирование новой системы мотивации из ее рабочей модели.

3.1. Выявляются и устраняются все неточности, которые имели место в процессе апробации рабочей модели мотивации.

3.2. Закрепление новых механизмов и показателей стимулирования.

4. На 4 этапе формируется система контрольных показателей оценки эффективности новой системы мотивации, которая позволит своевременно определить ее несоответствие, изменившимся целям предприятия.

5. На 5 этапе проводится непосредственная оценка уже внедренной и действующей определенной системы мотивации.

6. На 6 этапе в случае получения низких оценок контрольных показателей системы мотивации, свидетельствующих о снижении ее эффективности, проводится корректировка основных положений – 1 этап.

Базовая часть оплаты труда формируется исходя из двух основных направлений: основного оклада, отражающего результативность работы сотрудника и постоянной надбавки отражающей уровень его квалификации и профессиональный рост.

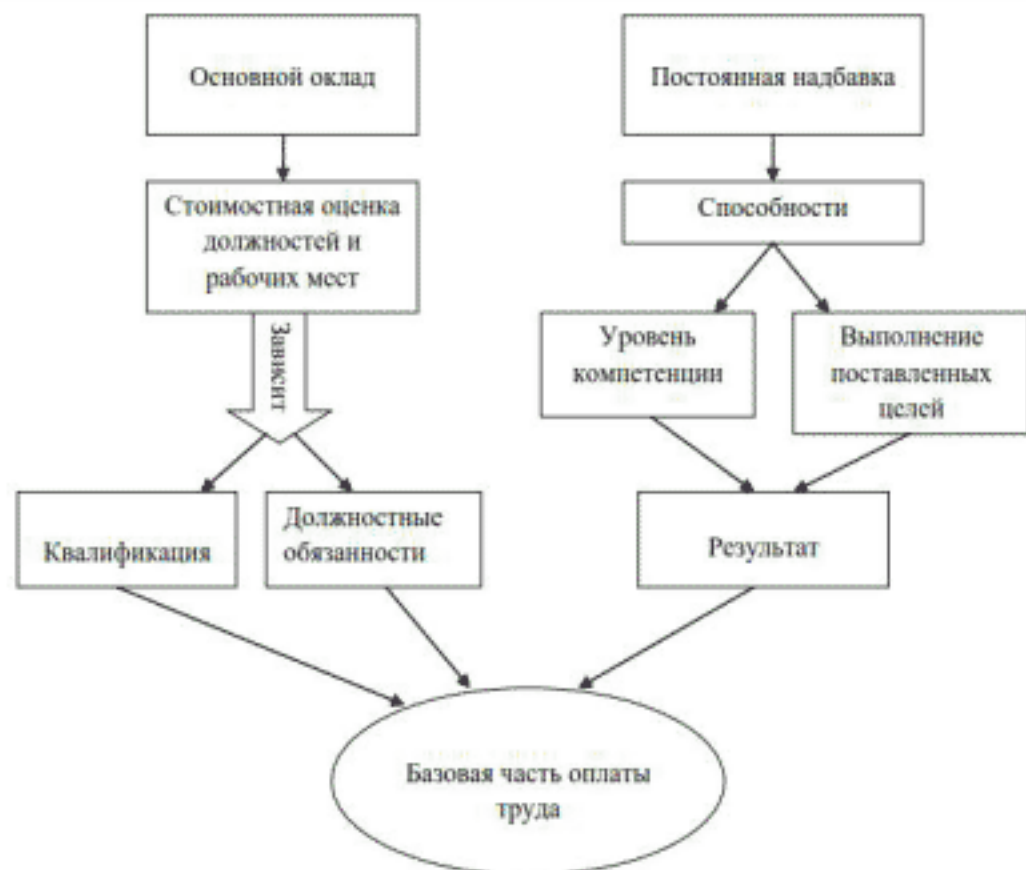


Рисунок 4 – Формирование основной заработной платы

В настоящее время система оплаты труда должна быть обязательно конкурентной и предусматривать тесную взаимосвязь с мировым уровнем оплаты труда, для этого работодателю необходимо постоянно контролировать показатели размера рыночной ставки оплаты труда для различных категорий работников, которые есть в наличии на его предприятии, а также ограничивать этот уровень, уровнем доходов предприятия.

Для оценки персональных особенностей работника в составе базовой части оплаты труда введена постоянная надбавка, которая позволит гибко управлять способностями сотрудников.

Постоянная надбавка также включает в себя оценку уровня компетентности работника – это такая система оплаты труда, которая должна обеспечить каж-

дому работнику дополнительный стимул развития и реализации своих способностей в процессе трудовой деятельности. Развитие компетенций работника должно происходить в совокупности с решением им основных задач предприятия, в зависимости от целевой направленности его трудовой деятельности, на основании компетенций сотрудника определяется его индивидуальная базовая результативность, которая определяет размер базовой надбавки.

Также надо отметить, что в период протекания кризисной фазы одной из основных статей кредиторской задолженности является задолженность по оплате труда. Таким образом, моделирование системы оплаты труда является одним из методов управления кредиторской задолженностью, позволяющим сократить ее до минимального размера.

#### Библиографический список

1. Ветлужских, Е. Н. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика / Е. Н. Ветлужских. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 133 с.
2. Озерникова Т. Г. Системы мотивации и стимулирования трудовой деятельности: Учеб. пособие / Т. Г. Озерникова. – Иркутск : Изд-во БГУ, 2016. – 183 с.
3. Экономика труда и персонала : монография : в 3-х кн. / Под общ. ред. Р. А. Галиахметова, Ю. Г. Одегова. – Ижевск : Изд-во ИжГТУ, 2010. – 392 с.

#### References

1. Vetluzhskih, E. N. Motivatsiya i oplata truda: Instrumenty. Metodiki. Praktika / E. N. Vetluzhskih. – M.: Alpina Biznes Bucs, 2007. – 133 s.
2. Ozernikova T. G. Sistemy motivatsii i stimulirovaniya trudovoj deyatel'nosti: Ucheb. posobie / T. G. Ozernikova. – Irkutsk : Izd-vo BGU, 2016. – 183 s.
3. Ekonomika truda i personala : monografiya : v 3-h kn. / Pod obshch. red. R. A. Galiaxmetova, YU. G. Odegov. – Izhevsk : Izd-vo IzhGTU, 2010. – 392 s.



## ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КУРСА БИТКОИНА

Ким М.Ф., Дальневосточный федеральный университет

Рябоконе К.Р., Дальневосточный федеральный университет

**Аннотация:** Сегодня наблюдается высокий интерес к вопросу развития криптовалюты, в частности, к биткоину. Для выявления ключевых факторов, влияющих на рост биткоина, построена регрессионная модель посредством языка программирования R. Разработана эконометрическая модель курса биткоина, позволяющая определить тенденцию его изменения и прогнозировать значения курса на будущий период.

**Ключевые слова:** криптовалюта, биткоин, майнинг, курс доллара, курс биткоина, эконометрическая модель, язык программирования R, регрессионный анализ.

**Abstract:** Today there is a high interest to the question of development of the crypto currency, in particular, bitcoin. To identify key factors affecting the growth of bitcoin, a regression model is constructed using the programming language R. An econometric model of the bitcoin course has been developed, that allows to determine the trend of its change and to predict the values of the course for the future period.

**Keywords:** crypto currency, bitcoin, mining, dollar rate, bitcoin rate, econometric model, programming language R, regression analysis.

### Введение

На сегодняшний день вопрос о развитии криптовалюты один из наиболее острых и обсуждаемых во всем мире. Биткоин представляет самую успешную криптовалюту в истории. Начиная с появления криптовалюты в 2009 году, ее экономическая ценность выросла до миллиардов долларов. Цена за единицу биткоина в ноябре 2017 года составляет 9600\$ [2]. Однако многие эксперты затрудняются предсказывать динамику курса криптовалют и давать прогнозы относительно их перспектив.

Криптовалюта достаточно новое явление, которое обладает уникальными характеристиками, отличающими её от иных валют и других биржевых активов. Она никаким образом не связана ни с одной государственной валютной системой и эмитируется только в сети. Несмотря на это, комиссия по торговле товарными фьючерсами (CFTC) США официально признала биткоины биржевым товаром – таким же, как и нефть. Вместе с тем, до сих пор не до конца ясно, какие же факторы влияют на рост или падение её цены [3].

Любой человек, имеющий компьютерное оборудование определенной мощности, а также обладающий специальными программным обеспечением, может заняться майнингом. Майнинг, другими словами добыча монет (coin), реализуется путем решения определенного алгоритма вычислительными мощностями компьютера. Для того, чтобы убедиться в наличии единицы криптовалюты существует технология блокчейн – своеобразная форма учетной записи.

Хранение и выпуск новых биткоинов децентрализован, не зависит от какого-либо регулирующего органа, объем эмиссии известен заранее.

Вопрос прогнозирования курса биткоина в настоящее время слабо изучен. В настоящее время аналитики прогнозируют курс биткоина на основании тренда стоимости биткоина.

Целью данной работы является анализ влияния экономических показателей на курс биткоина и прогнозирование его дальнейшего развития.

### Результаты проведенных исследований

В рамках представленной работы разработана регрессионная модель, позволяющая прогнозировать средний курс биткоина в следующем месяце, в зависимости от таких факторов, как: курс доллара, объем майнинга и спрос на биткоин (спрос определяется количеством транзакций).

Для анализа зависимости курса биткоина от различных факторов построена регрессионная модель. Модель реализована посредством языка программирования R, предназначенного для статистической обработки данных.

Для определения влияния факторов, влияющих на курс биткоина, построена регрессионная модель. Предполагается, что на курс биткоина влияют следующие факторы:

- Объем майнинга;
- Средний курс доллара;
- Среднее количество транзакций в биткоинах.

Безусловно, главным фактором, влияющим на рост или падение цены биткоина, является спрос на него. Спрос характеризуется количеством транзакций [3]. Каждая транзакция по покупке биткоинное показывает рост спроса, что приводит к пропорциональному количеству купленных биткоинов и, соответственно, росту цены. В итоге, когда количество желающих продать растет, то цена падает, если же растет количество покупателей – цена растет [3].

Биткоин является ограниченным ресурсом, следовательно, чем он недоступней, тем цена его будет выше. Таким образом, фактором, влияющим на рост и падение цены биткоина является объем майнинга (количество произведенных биткоинов).

Курс доллара является важным макроэкономическим показателем фундаментального анализа валютного рынка.

Для анализа влияния данных факторов на цену биткоина, взяты данные за каждый месяц с января 2015 года по октябрь 2017 года. Количество наблюдений составило 34 единицы.

Исходные данные представлены в таблице 1.

Для начала визуальное представим, как соотносятся между собой переменные в модели. Для этого построена диаграмма рассеивания – инструмент визуализации данных, позволяющий сравнивать друг с другом несколько наборов данных, рассматривая их особенности и взаимосвязи. Результаты представлены на рисунке 1.

Исходя из полученных результатов, можно говорить о корреляции зависимой переменной с фактором объем майнинга (mining) и с фактором среднее количество транзакций (av. trans). Для подтверждения найденной зависимости построена регрессионная модель.

Регрессионная модель реализована посредством языка программирования R, предназначенного для статистической обработки данных. Результаты регрессионного анализа представлены на рисунке 2.

Для реализации кода исходные названия факторов переобозначены следующим образом:

- Средний курс биткоина – Av.bc;
- Количество произведенных биткоинов (объем майнинга) – Mining;
- Средний курс доллара – Av.dir;
- Среднее количество транзакций – Av.trans.

На основании полученных данных можно сделать выводы о том, что:

- 1) Построенная модель статистически значима по критерию Фишера (F-statistic = 15.51 при p-value = 0,0000028);

Таблица 1 – Исходные данные для построения модели

		Средний курс биткоина, \$	Количество произведенных биткоинов (объем майнинга)	Средний курс \$	Среднее количество транзакций в биткоинах
2015	Январь	5141,80	13779825	65,75	95645,38
	Февраль	6378,71	13885875	64,23	94913,86
	Март	7431,55	14003125	60,27	98327,88
	Апрель	6154,59	14109600	53,01	106623,07
	Май	5594,39	14217300	50,43	103665,13
	Июнь	5444,80	14326975	54,53	115657,93
	Июль	6956,70	14445000	57,24	139121,44
	Август	6255,39	14556000	65,68	112729,80
	Сентябрь	5579,90	14667925	66,79	142034,40
	Октябрь	6534,58	14785650	63,13	138502,38
	Ноябрь	8648,47	14901675	65,10	159658,80
	Декабрь	10641,50	15025000	69,84	196850,47
2016	Январь	10411,77	15149950	78,27	187643,31
	Февраль	10218,59	15260900	77,38	218114,64
	Март	10508,10	15378575	70,42	195791,63
	Апрель	10865,50	15490925	66,68	213660,67
	Май	11584,87	15603250	65,84	220090,13
	Июнь	15698,90	15714300	65,22	232345,80
	Июль	16421,29	15788587	64,34	210208,75
	Август	14626,48	15845025	64,94	228393,27
	Сентябрь	15314,33	15901762	64,56	224039,93
	Октябрь	16191,06	15960337	62,62	240894,50
	Ноябрь	18195,10	16016750	64,31	274334,27
	Декабрь	20927,26	16073550	62,09	278388,67
2017	Январь	25065,10	16136800	59,63	271981,13
	Февраль	28121,07	16189987	58,54	287396,29
	Март	30721,67	16246200	58,01	287044,27
	Апрель	31594,43	16301475	56,44	286542,33
	Май	50372,90	16364012	56,95	319709,50
	Июнь	69007,37	16419900	57,89	267248,93
	Июль	64557,90	16479162	59,69	230753,33
	Август	97436,23	16536050	59,61	259468,13
	Сентябрь	111836,70	16596737	57,74	241781,33
	Октябрь	140169,20	16655237	57,70	288090,07

Источник: составлено авторами на основе данных [1] и [2].



### Соотношение всех переменных

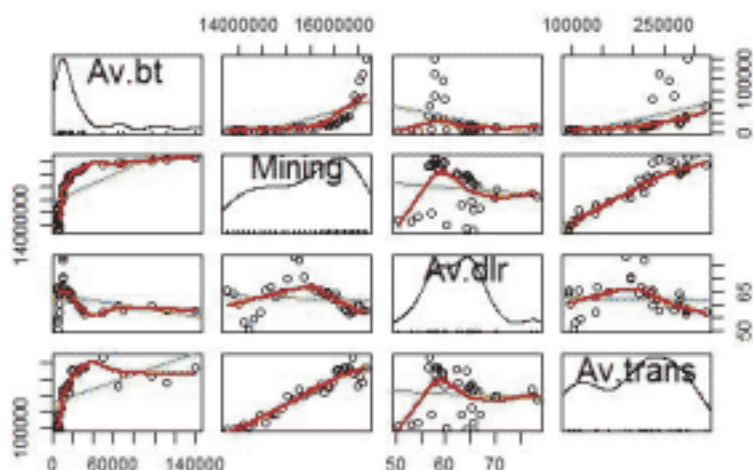


Рисунок 1 – Диаграмма рассеивания

```

> Y <- cbind(Av.bt)
> X <- cbind(Mining, Av.dlr, Av.trans)
> summary(Y)
  Av.bt
Min.   : 5142
1st Qu.: 7075
Median : 13106
Mean   : 26488
3rd Qu.: 27357
Max.   :140169
> summary(X)
  Mining      Av.dlr      Av.trans
Min.   :13779825  Min.   :50.43  Min.   : 94914
1st Qu.:14697356  1st Qu.:57.92  1st Qu.:139850
Median :15658775  Median :62.88  Median :219102
Mean   :15435689  Mean   :62.50  Mean   :204931
3rd Qu.:16176690  3rd Qu.:65.56  3rd Qu.:265304
Max.   :16655237  Max.   :78.27  Max.   :319710
> olsreg <- lm(Y ~ X)
> summary(olsreg)

Call:
lm(formula = Y ~ X)

Residuals:
    Min       1Q   Median       3Q      Max
-26633 -11767  -7499   12046   75547

Coefficients:
            Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) -6.836e+05  1.896e+05  -3.606 0.001114 **
XMining      5.688e-02  1.386e-02   4.104 0.000287 ***
XAv.dlr     -1.224e+03  6.286e+02  -1.947 0.060977 .
XAv.trans   -4.462e-01  1.795e-01  -2.485 0.018737 *
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 21620 on 30 degrees of freedom
Multiple R-squared:  0.608,    Adjusted R-squared:  0.5688
F-statistic: 15.51 on 3 and 30 DF,  p-value: 2.822e-06
    
```

Рисунок 2 – Результаты регрессионного анализа

2) Коэффициент детерминации равен 0,608, это значит, что факторы в модели на 61% объясняют изменения среднего курса биткоина;

3) Объем майнинга и среднее количество транзакций – факторы, оказывающие наибольшее влияние на зависимую переменную Y – средний курс биткоина (t-value = 4,104 и t-value= -2,485). Следо-

вательно, оставшийся фактор – средний курс доллара – незначим по критерию Стьюдента и может быть исключен из дальнейшего рассмотрения.

Значимость факторов также подтверждают рассчитанные коэффициенты корреляции, представленные на рисунке 3.

```
> cor(Av.bt, Mining)
[1] 0.6772507
> cor(Av.bt, Av.dlr)
[1] -0.3292928
> cor(Av.bt, Av.trans)
[1] 0.5463896
```

Рисунок 3 – Коэффициенты корреляции

Получена эконометрическая модель:

$$Y = -683645, +0,06x_1 - 1223,5x_2 - 0,43x_3$$

где y – средний курс биткоина;

x1 – объем майнинга;

x2 – средний курс доллара;

x3 – среднее количество транзакций.

В результате получаем, что средний курс биткоина во многом зависит от объема майнинга и спроса, то есть количества произведенных транзакций. В то время, как курс доллара оказался не значим, его влияние на зависимую переменную довольно слабое. Следовательно, можно сделать вывод, что цена биткоина слабо зависит от экономической ситуации на российском рынке, а значит цена будет расти в зависимости от объема майнинга и числа операций, совершаемых посредством биткоинов. Полученную эконометрическую модель можно использовать для прогнозирования курса биткоина на следующие периоды.

#### Заключение

В результате исследования получена эконометрическая модель биткоина, которая позволит прогнозировать курс биткоина на следующие периоды.

Биткоины ценны и их количество ограничено. Данную криптовалюту можно сравнить с золотом. Его добыча сложна, потому оно и имеет высокую ценность. Преимущество биткоина состоит в том, что он не контролируется центральными органами власти, его не заморозят и не оштрафуют, и биткоин не зависит от экономической ситуации в стране.

Регрессионный анализ показал, что биткоин зависит исключительно от спроса на него и от объема майнинга. Таким образом, можно сделать вывод, что курс биткоина в ближайшее время будет расти - так как он является ограниченной валютой и чем больше биткоинов добудут - тем выше будет цена на него.

#### Библиографический список

1. Курс биткоина Forex Club. URL: <https://www.fxclub.org/markets/crypto/bitcoin>.
2. Курс валют биткоина. URL: <https://charts.finance.ua/ru/currency/bitcoin/-/1/btc>.
3. Joseph Bonneau. Research Perspectives and Challenges for Bitcoin and Cryptocurrencies, 2016//SoK: Princeton University Articles URL: [www.jbonneau.com/doc/BMCNKF15-IEESPBitcoin.pdf](http://www.jbonneau.com/doc/BMCNKF15-IEESPBitcoin.pdf).

#### References

1. Kurs bitkoina Forex Club. URL: <https://www.fxclub.org/markets/crypto/bitcoin>.
2. Kurs valyut bitkoina. URL: <https://charts.finance.ua/ru/currency/bitcoin/-/1/btc>.
3. Joseph Bonneau. Research Perspectives and Challenges for Bitcoin and Cryptocurrencies, 2016//SoK: Princeton University Articles URL: [www.jbonneau.com/doc/BMCNKF15-IEESPBitcoin.pdf](http://www.jbonneau.com/doc/BMCNKF15-IEESPBitcoin.pdf).



## ФАКТОРЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УГРОЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК: НА МАТЕРИАЛАХ ЮФО И СКФО

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

**Власов А.В.**, к.э.н., Ставропольский филиал, Краснодарский университет МВД России

**Жикривецкая Ю.В.**, к.фил.н., доцент, Ставропольский филиал, Краснодарский университет МВД России

**Аннотация:** в работе приведены возникающие в деятельности хозяйствующих субъектов агропромышленного комплекса экономические угрозы, препятствующие его динамичному развитию. Акцентировано авторское видение в решении указанных проблем, с учетом действия секторальных санкций, а также изменения геополитического вектора российской экономики.

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс, регион, импортозамещение, конкурентоспособность производства, продовольственная безопасность, экономическая безопасность, внешнеторговая деятельность.

**Abstract:** the work presents economic threats arising in the activities of economic entities of the agro-industrial complex, which hamper its dynamic development. The author's vision for resolving these problems is emphasized, taking into account the effect of sectoral sanctions, as well as changes in the geopolitical vector of the Russian economy.

**Keywords:** agro-industrial complex, region, import substitution, production competitiveness, food security, economic security, foreign trade activity.

Актуализируя необходимость устранения экономических угроз безопасному функционированию субъектов рынка АПК в условиях кризиса следует акцентировать внимание на сосредоточении усилий по развитию отраслей АПК как стратегически важной конечной цели реализуемых реформ. Несомненным является и то, что достижению поставленных целей противостоят интересы конкурентов, деятельность которых сопряжена с риском нарушения гармоничности реализуемого проекта.

Признаков наличия кризисных явлений в АПК множество. По мнению Шогенова Б.А. их целесообразно объединить в две группы: во-первых, это признаки, создаваемые способом хозяйствования, в рамках которого производитель продукции не всегда получает эквивалент труда и затрат, что влечет нарушение естественного процесса производства, во-вторых, это симптомы, вызванные народнохозяйственными пропорциями и механизмом их установления. Объективной основой существования таких пропорций является то, что все элементы национальной экономики, в том числе в области АПК, взаимосвязаны и взаимодействуют между собой [1].

Несомненным фактором преодоления угроз функционирования субъектов АПК экономического характера является развитие системы стимулирования привлекаемых в отрасль высококлассных специалистов в области осуществления экспортно-импортных операций. В соответствии с прогнозом Федеральной службы государственной статистики к 2020 году численность сельского населения в трудоспособном возрасте по отношению к 2009 году сократится на 14,1%, при этом численность трудового потенциала уменьшится на 4,7 млн. чел. Вместе с тем, уровень замещения лиц пенсионного возраста сельской молодежью составит 29%, что является угрозой в обеспечении поступательного развития сельскохозяйственного производства. Негативная тенденция, свидетельствующая о сокращении сельского населения может быть изменена в случае положительной динамики следующих факторов: изменение негативного отношения правительственных кругов к труду на селе, повышение уровня оплаты труда работников сельского хозяйства, развитие инфраструктуры села. Кроме этого наряду с федеральными мерами повышения рождаемости в российских регионах целесообразно введение мер дополнительного стимулирования семей, проживающих в сельской местности [2]. Важнейшим направлением привлечения в отрасль перспективных молодых специалистов возможно за счет

проведения целенаправленной политики государства в области распределения выпускников профильных высших и средних учебных заведений аграрной направленности. Кроме этого необходимо кардинально изменять отношение молодежи к работе на селе: путем повышения уровня оплаты труда работников сельскохозяйственных предприятий, созданием благоприятных жилищных условий. Особую роль в решении проблем привлечения специалистов по внешне-торговым операциям играют средства массовой информации, деятельность которых должна быть направлена на создание позитивного образа работника сельскохозяйственного предприятия.

По мнению Ковалевой И.В. в развитых странах с целью устранения экономических угроз деятельности АПК государство осуществляет регулирование аграрного сектора экономики с целью осуществления процесса перераспределения доходов из более монополизированного промышленного сектора в менее монополизированное сельское хозяйство. Кроме того, производство сельскохозяйственных товаров субсидируется с целью сохранения приемлемых для всех категорий населения цен на социально значимую продукцию – продовольствие [3].

Юнусова П.С. указывает, что основным направлением поступательного развития АПК выступает необходимость модернизации его отраслей. В связи с усилением давления, оказываемого глобальной конкуренцией, а также необходимостью реализации импортозамещения актуализируется важность проведения структурной модернизации отраслей АПК [4].

Отсталость транспортно-логистической инфраструктуры Ставропольского края в виду отсутствия пунктов переработки экспортной продукции не только не способствует созданию условий притока инвестиционного капитала, но является проблемой эффективного функционирования субъектов рынка АПК Ставрополья. Привлечение инвестиционного капитала необходимо для развития транспортно-логистической инфраструктуры, а также строительства заводов по переработке сахарной свеклы, маслоладообоев, глубокой переработке зерна, переработке и консервированию плодово-ягодной и овощной продукции. Развитие пунктов переработки сельскохозяйственного сырья должно осуществляться на основе разработки и всемерного внедрения динамичной системы хранения сельскохозяйственной продукции с обеспечением условий нормирования и стабилизации её технологических и потребительских свойств. Развитие транспортно-логистической инфраструктуры необходимо

для реализации идеи круглогодичного осуществления торговли сельскохозяйственными товарами с учетом сезонности данной продукции. В таблице 1 отражено

количество предприятий по переработке продукции АПК в СКФО.

Таблица 1 - Количество предприятий по переработке продукции Северо-Кавказского федерального округа в 2016 году\*

Тип предприятия	Субъекты РФ						
	РД	РИ	КБР	КЧР	РСО-А	ЧР	СК
Консервные заводы	35	нет данных	27	1	7	5	7
Винзаводы	нет данных	нет данных	17	нет данных	нет данных	4	28
Сахарные заводы	0	нет данных	0	1	нет данных	1	1
Молочные комбинаты	6	нет данных	10	7	6	1	23
Мясоперерабатывающие заводы	3	нет данных	нет данных	5	2	1	179
Хлебокомбинаты, включая малые индивидуальные предприятия	нет данных	нет данных	4	13	8	11	197
Элеваторы	нет данных	нет данных	9	нет данных	8	3	27

\*Таблица составлена автором на основе данных информационного сайта ТО ФСГС в сети Интернет: <http://www.gks.ru/> [Дата обращения 18.12.2017]

Несмотря на существование как в Ставропольском так и Краснодарском краях информационно-консультационных центров, проблемы внедрения и в особенности коммерциализации научно-технических разработок носят явно «забюрократичный» характер. Немаловажной проблемой в процессе внедрения и коммерциализации научно-технических разработок является недостаток квалифицированных кадров в отрасли. Отсутствие проработанного механизма реализации не способствует динамичному продвижению инновационных разработок в массовое производство. Таким образом, целесообразным на наш взгляд будет создание межрегионального информационно-консультационного центра, сочетающего передовые технологии с современной методикой работы учреждений подобного рода. Организация деятельности центра занимающегося внедрением и коммерциализацией научно-технических разработок в области агроинженерии возможна на базе аграрного вуза, либо на базе одного из лучших хозяйств региона. Финансирование данного центра может осуществляться на паритетной основе за счет средств регионального бюджета и поступлений от оказания платных консультационных услуг сельскохозяйственным товаропроизводителям.

Восстановление и развитие производственно-кооперационных связей между предприятиями АПК СКФО и ЮФО и Республики Беларусь. Развитие экономического сотрудничества Ставропольского края в отличие от Краснодарского края со странами СНГ, и в частности с Республикой Беларусь относится к приоритетным сферам развития международных связей и укреплению экономической безопасности участников рынка. Развитие производственно-кооперационных связей должно быть построено на принципах рыночной экономики, с учетом укрепления объективных факторов, направленных на развитие взаимовыгодных отношений. Кроме этого целесообразным будет проведение встречных презентаций экспортных и инвестиционных возможностей АПК Ставропольского края и Республики Беларусь.

Основу отношений составляют со стороны Ставропольского края – продукция химической и сельскохозяйственной отрасли, со стороны Республики Беларусь продукция сельскохозяйственного машиностроения. Основными точками соприкосновения в развитии

двусторонних отношений является развитие торговых отношений. Кроме этого, в качестве дополнительных преимуществ следует отметить наличие единого таможенного пространства, означающего упрощение таможенных процедур, а также фактическое отсутствие конкурентов ставропольских товаропроизводителей в поставках сельскохозяйственных товаров в Республику Беларусь.

В условиях действия экономических санкций со стороны иностранных государств, влияние которых отчетливо ощущается на АПК, важнейшим условием нормального функционирования субъектов рынка является соблюдение государством принципа гарантированной государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей. В части соблюдения гарантий следует выделить антиолигополюсное регулирование, инновационная деятельность по технической модернизации субъектов АПК, реализация политики протекционизма в отношении отечественных товаропроизводителей. Реализуя принцип гарантированной государственной поддержки АПК, целесообразным является выработка механизма осуществления контроля за заинтересованностью и ответственностью органов государственной власти, выполняющих данную функцию [5].

По мнению Чазовой И.Ю. «обеспечение устойчивого функционирования отраслей АПК на основе взвешенного организационно-экономического механизма является проблемой весьма актуальной и требует отдельного исследования, так как стабильное функционирование отраслей АПК в значительной мере зависит от степени адаптации к изменениям внешней и внутренней среды и оказывает влияние на функционирование сельского хозяйства и агропромышленного комплекса в целом» [6].

Анализ проблем функционирования субъектов рынка АПК позволил акцентировать внимание на существующих экономических угрозах, наиболее острыми из которых являются: нехватка молодых высококвалифицированных кадров в отрасли, отсталость применяемых технологий, не позволяющая производить конкурентоспособную продукцию, неразвитость транспортно-логистической инфраструктуры, нарушение производственно-хозяйственных связей, не достаточный уровень государственной поддержки субъектов хозяйствования.

#### Библиографический список

1. Шогенов Б. А., Афашагов М. Х., Мирзоева А. Р. Социально-экономические механизмы оздоровления регионального АПК в современных условиях // УЭК. 2012. №3 (39). С.68
2. Сайт справочно-поисковой системы Консультант-плюс <http://www.consultant.ru/> документ/cons\_doc\_LAW\_82134/ Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Кон-



цепции 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») [Дата обращения 17.12.2017г.]

3. Ковалева И.В. Проблемы государственного регулирования инвестиционной деятельности регионального рынка продукции АПК // Вестник АГАУ. 2006. №3. С.84-87
4. Юнусова П.С. Модернизация - основа роста конкурентоспособности агропромышленного комплекса // РПЭ. 2017. №2 (76). С.20-27
5. Повышение эффективности государственного регулирования АПК как фактор обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации. / Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук // Плотников А.Б. Научный руководитель Курепина Н.Л. 2007. 224с.
6. Чазова И.Ю. Экономические проблемы устойчивого функционирования отраслей АПК / И.Ю. Чазова // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». 2015. №3. С.71-77.
7. Котенев А.Д., Власов А.В., Евдосенко В.В. Роль политики импортозамещения в развитии агропромышленного комплекса России. Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. Научный журнал. 2017. № 4 ч.1. с.57-61.
8. Котенев А.Д., Топсahalова Ф. М.-Г., Оразалиев А.А. Мониторинг развития регионального агропромышленного комплекса при осуществлении внешнеторговой деятельности в условиях реализации политики импортозамещения. Кант. - 2016. - № 3 (20) с.103-107.
9. Регионы России: проблемы социально-экономического развития / Гударенко Ю.А., Котенев А.Д., Мирошников Р.В. и др. - Ставрополь, 2009 - 128 с.

#### References

1. SHogenov B. A., Afashagov M. H., Mirzoeva A. R. Social'no-ehkonomicheskie mekhanizmy ozdorovleniya regional'nogo APK v sovremennykh usloviyakh // UENKS. 2012. №3 (39). S.68
2. Sajt spravочно-poliskovoj sistemy Konsultant-plyus [http://www.consultant.ru/document/cons\\_dos\\_LAW\\_82134/Rasporyazhenie-Pravitelstva-RF-ot-17.11.2008-N-1662-r](http://www.consultant.ru/document/cons_dos_LAW_82134/Rasporyazhenie-Pravitelstva-RF-ot-17.11.2008-N-1662-r) (red. ot 08.08.2009) <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») [Дата обращения 17.12.2017г.]
3. Kovaleva I.V. Problemy gosudarstvennogo regulirovaniya investitsionnoj deyatel'nosti regional'nogo rynka produkcii APK // Vestnik AGAU. 2006. №3. S.84-87
4. YUnusova P.S. Modernizatsiya - osnova rosta konkurentosposobnosti agropromyshlennogo kompleksa // RPPEH. 2017. №2 (76). S.20-27
5. Povyshenie ehffektivnosti gosudarstvennogo regulirovaniya APK kak faktor obespecheniya prodovol'stvennoj bezopasnosti Rossijskoj Federacii. / Dissertatsiya na soiskanie uchenoj stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk // Plotnikov A.B. Nauchnyj rukovoditel' Kurepina N.L. 2007. 224s.
6. CHazova I.YU. EHkonomicheskie problemy ustojchivogo funkcionirovaniya otraslej APK / I.YU. CHazova // Vestnik Udmurtskogo universiteta. Seriya «EHkonomika i pravo». 2015. №3. S.71-77.
7. Kotenev A.D., Vlasov A.V., Evdoshenko V.V. Rol' politiki importozameshcheniya v razvitii agropromyshlennogo kompleksa Rossii. Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. Nauchnyj zhurnal. 2017. № 4 ch.1. s.57-61.
8. Kotenev A.D., Topsahalova F. M.-G., Orazaliev A.A. Monitoring razvitiya regional'nogo agropromyshlennogo kompleksa pri osushchestvlenii vneshnetorgovoj deyatel'nosti v usloviyakh realizacii politiki importozameshcheniya. Kant. - 2016. - № 3 (20) s.103-107.
9. Regiony Rossii: problemy social'no-ehkonomicheskogo razvitiya / Gударенко YU.A., Kotenev A.D., Miroshnikov R.V. i dr. - Stavropol', 2009 - 128 s.

## УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА ИННОВАЦИОННОЙ ОСНОВЕ

**Левушкина С.В.**, к.ю.н., доцент, Ставропольский государственный аграрный университет  
**Чернобай Н.Б.**, к.э.н., доцент, Ставропольский государственный аграрный университет

**Аннотация:** Система малого и среднего предпринимательства является основой для социально-экономического развития государства и ее устойчивое развитие в современных условиях хозяйствования возможно только на инновационной основе. Задача государственного регулирования в данном направлении заключается в формировании инновационно-предпринимательской среды, способной развивать предпринимательские компетенции, направленные на создание бизнес-инноваций. Цель настоящей статьи заключается в раскрытии особенностей региональной составляющей национальной инновационной системы и проблем функционирования институтов инновационного развития России. Исследование опирается на методы научного познания и кластерного анализа. Полученные результаты отражают роль малого и среднего предпринимательства в развитии региональных кластеров.

**Ключевые слова:** предпринимательские структуры, устойчивое развитие, инновационно-предпринимательская среда, инновационные кластер.

**Abstract:** The system of small and medium enterprises is the basis for socio-economic development of the state and its sustainable development in modern conditions is possible only on the basis of innovation. The task of state regulation in this direction consists in forming of the innovative and entrepreneurial environment capable to develop the entrepreneurial competences directed to creation of business innovations. The purpose of this article is to reveal features of the regional component national innovation system and the problems of functioning institutes of innovative development in Russia. The research leans on methods of scientific knowledge and the cluster analysis. The obtained results reflect the role of small and medium enterprises in development of regional clusters.

**Keywords:** business structure, sustainable development, innovative-entrepreneurial environment, innovation cluster.

В условиях интеграции России в мировой рынок и вступления в ВТО механизмы обеспечения устойчивости качественных изменений экономического роста являются единственной возможностью выживания в глобальном мире и последующего эффективного развития экономики за счет роста конкурентоспособного продукта, а также социализации общества. Проблема устойчивости предпринимательских структур, как и всей экономики страны, является следствием перехода России к рынку и связана с быстро меняющейся ситуацией на нем, а также с ускорением научно - технического прогресса и переходом мировой экономики к новому технологическому укладу.

Вместе с тем, кризисное состояние всегда предлагает выход из него на новой качественной основе экономического роста. В этой связи большинство исследователей макро - и микроэкономических процессов развития экономики на современном этапе полагают, что главная задача современной России - найти новое качество экономического роста, сформировать процессы развития народного хозяйства, которые, с одной стороны, будут опираться на человеческий капитал, а с другой стороны - на экономику знаний и научно - технический прогресс. Следует особо подчеркнуть, что процессы инновационного развития и модернизации экономики являются составной частью обеспечения устойчивости формирования и развития качественно новой экономики. В условиях преодоления глобального кризиса динамичный рост в современном мире возможен только на основе развития качественно новой экономики с выходом его на новый технологический уклад.

Для реализации задач, стоящих перед российской экономикой, важно сформировать благоприятную инновационно-предпринимательскую среду. Главная роль в решении этого вопроса принадлежит государству. В таблице 1. приводится перечень конкретизированных функций государства в создании инновационно-предпринимательской среды. Инструментарий и методология осуществления каждой из перечисленных функций государства различны. Все они должны учитывать современные специфические особенности российской экономики.

Основные формы и методы государственного воздействия на предпринимательскую деятельность инновационного типа представлены на рисунке 1.

Государственное регулирование и поддержка инновационного предпринимательства необходима вследствие наличия «провалов» на рынке инноваций и ноу-хау. Эти «провалы» связаны с тем, что инновации обладают свойством общественного блага, а также инновационная деятельность подвержена высокой степени неопределенности и риска. Все внешние побуждения к развитию инновационных процессов в сфере предпринимательской деятельности выступают стимулами, способствующими активным образом переориентировать производственную деятельность хозяйствующих субъектов, принимая во внимание ее инновационную направленность [1].

Процесс государственного стимулирования предпринимательства к инновационной деятельности - это такое воздействие на предпринимательские структуры, которое учитывает их текущие потребности, стремления, интересы, целевые установки и поведенческую мотивацию. Перечисленные формы государственного воздействия на инновационную предпринимательскую деятельность - поддержка, регулирование и стимулирование - являются дополняющими друг друга и в целом формируют государственный механизм активизации инновационной деятельности предпринимательского сектора экономики.

Методы государственного воздействия на инновационную предпринимательскую деятельность нами рассмотрены в разрезе перечисленных форм. Помимо указанной градации их можно классифицировать на прямые и косвенные. Прямые методы государственного воздействия оказывают непосредственное инновационное влияние на деятельность предприятий (организаций, фирм). Они вынуждают управленческое звено хозяйствующего субъекта принимать новые для него решения, которые основаны не на самостоятельном свободном экономическом выборе, а на четких предписаниях органов государственной власти разных иерархических уровней хозяйствования. Косвенные методы воздействия подразумевают использование в предпринимательской деятельности не только существующего, но и нового, инновационного инструментария и форм государственного воздействия на частное предпринимательство с точки зрения обеспечения макроэкономических пропорций расширенного воспроизводства [2].



Систематизированные на рисунке 1 цели, формы и методы государственного воздействия на инновационную предпринимательскую деятельность позволяют органам государственной власти оценить степень использования тех или иных форм воздействия, оценить полноту каждой из форм, а также уровень использования существующих методов поддержки, стимулиро-

вания и регулирования инновационной предпринимательской деятельности в стране. Кроме того, используемый инструментарий выступает базой для оценки степени реализации поставленных государством целей воздействия на предпринимательский сектор на различных уровнях хозяйствования.

Таблица 1 - Ключевые функции государства в создании инновационно-предпринимательской среды

Функции государства	Конкретизация функций государства в области инновационного предпринимательства
Регулирующая	<ul style="list-style-type: none"> <li>- выбор приоритетных направлений и схем устойчивого развития инновационного предпринимательства;</li> <li>- госзакупки объектов инновационной деятельности на внешних рынках и у российской науки;</li> <li>- трансфер новых технологий из государственного сектора в промышленный сектор.</li> </ul>
Управленческая	<ul style="list-style-type: none"> <li>- поддержание и содействие развитию национального научно-технического и предпринимательского потенциала;</li> <li>- максимизация эффекта от государственного инвестирования в сферу инноваций;</li> <li>- организация, финансовое и законодательное обеспечение системы подготовки/переподготовки отечественных кадров для осуществления инновационной деятельности.</li> </ul>
Контрольная	<ul style="list-style-type: none"> <li>- конкурсный отбор инновационных проектов на основании экспертизы их научной ценности для национальной экономики;</li> <li>- отслеживание малорезультативных и низкоэффективных инновационных проектов и прекращение их финансирования.</li> </ul>
Распределительная	<ul style="list-style-type: none"> <li>- разработка системы приоритетов финансирования:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• прямое финансирование: финансирование госзаказа; финансирование инновационной деятельности на госпредприятиях; долевое участие государства в финансировании инновационных проектов; целевое кредитование; предоставление госгарантий по целевым проектам;</li> <li>• косвенное финансирование: снижение налоговых ставок; тарифная политика; субсидирование затрат по международной сертификации;</li> </ul> </li> <li>- целевое финансирование и поддержка ведущих предпринимательских ВУЗов и форсированное развитие их компетенций с целью формирования «инновационного ядра» национальной экономики.</li> </ul>
Организационная	<ul style="list-style-type: none"> <li>- кооперация между федеральными ведомствами, промышленным сектором, ВУЗами, научными и исследовательскими организациями для реализации совместных инновационных проектов;</li> <li>- развитие совместного перспективного научно-технического и исследовательского сотрудничества с зарубежными организациями, фирмами, ВУЗами и др.;</li> <li>- организация инновационной деятельности на госпредприятиях.</li> </ul>
Защитная	<ul style="list-style-type: none"> <li>- поддержка и защита интересов организаций (фирм, компаний), выступающих на международном рынке с инновационными продуктами и разработками;</li> <li>- совершенствование механизмов охраны интеллектуальной собственности.</li> </ul>
Мотивационная	<ul style="list-style-type: none"> <li>- государственное стимулирование деятельности, направленной на сохранение, повышение и изменение квалификации интеллектуального капитала;</li> <li>- формирование системы налоговых льгот;</li> <li>- формирование общественного положительного, лояльного отношения к инновациям и нововведениям.</li> </ul>
Научно-аналитическая	<ul style="list-style-type: none"> <li>- разработка программ развития инновационного предпринимательства на перспективу;</li> <li>- разработка целевых отраслевых программ инновационной и исследовательской деятельности предпринимательского сектора;</li> <li>- определение целевых ориентиров, критериев и методов оценки эффективности выполнения текущих инновационных проектов;</li> <li>- развитие систем вариантного прогнозирования инновационной деятельности.</li> </ul>
Информационная	<ul style="list-style-type: none"> <li>- облегчение оперативного доступа субъектов предпринимательской деятельности к актуальным информационным ресурсам;</li> <li>- формирование единого информационного пространства.</li> </ul>
Институциональная	<ul style="list-style-type: none"> <li>- создание и интеграция территориальных, отраслевых и технико-технологических национальных инновационных систем;</li> <li>- формирование и развитие инфраструктуры рынка инноваций;</li> <li>- формирование современной системы институтов развития в области инновационной деятельности (венчурные фонды с государственным участием, институты предпосевного и посевного финансирования и др.).</li> </ul>
Нормативно-правовая	<ul style="list-style-type: none"> <li>- создание нормативно-правовой базы регулирования рынка (в том числе рынка объектов инновационной деятельности), направленной на стимулирование и развитие инновационного предпринимательства.</li> </ul>

Источник: авторский, составлено по [6]



Рисунок 1 - Цели, формы и методы государственного воздействия на инновационную предпринимательскую деятельность

Источник: авторский

Очевидно, что национальная инновационная система включает в себя ярко выраженную региональную составляющую, что обусловлено следующими объективными факторами:

- наличие отдаленных от центра регионов (приграничные, сибирские регионы и др.). Мировая практика свидетельствует о следующем: чем больше расстояние региона от центра, тем меньше возможности лоббировать узкоотраслевые интересы, тем меньше возможностей у предпринимательского сектора добиться коммерческих успехов через политическое лоббирование. Во многом именно благодаря этой закономерности большинство отдаленных от центра регионов в большей степени полагаются на свои силы и преимуущества, учитывая возможности, предоставляемые региональной рыночной системой, а не конфигурацией политических сил;

- наличие депрессивных регионов, предпринимательский сектор которых в большей степени готов к инновационной деятельности. Именно в таких регио-

нах возникает острая потребность преодоления кризисных явлений за счет реализации современных технологических решений, снижающих затраты (при условии сохранения структуры промышленного производства) или, напротив, создания товаров-новинок или хозяйствующих субъектов по их производству (при параллельном отмирании видов производственной деятельности, которые ввели предприятие в кризисное состояние или, по крайней мере, не позволили сгладить его негативные проявления). С другой стороны, в тех регионах, где структура промышленного производства способна «давать» хозяйствующим субъектам стабильный доход и тем создавать условия социально-экономической и политической стабильности склонность к нововведениям будет значительно ниже;

- существование значительных различий между регионами страны с точки зрения преобладающей промышленной специализации.



Несмотря на этот факт, фактический результат их деятельности не соответствует в полной мере текущим потребностям экономики России и тем целям,

которые были поставлены в Стратегии инновационного развития России до 2020 года [5]. Сохраняется ряд структурных проблем в указанной сфере (рисунок 2).

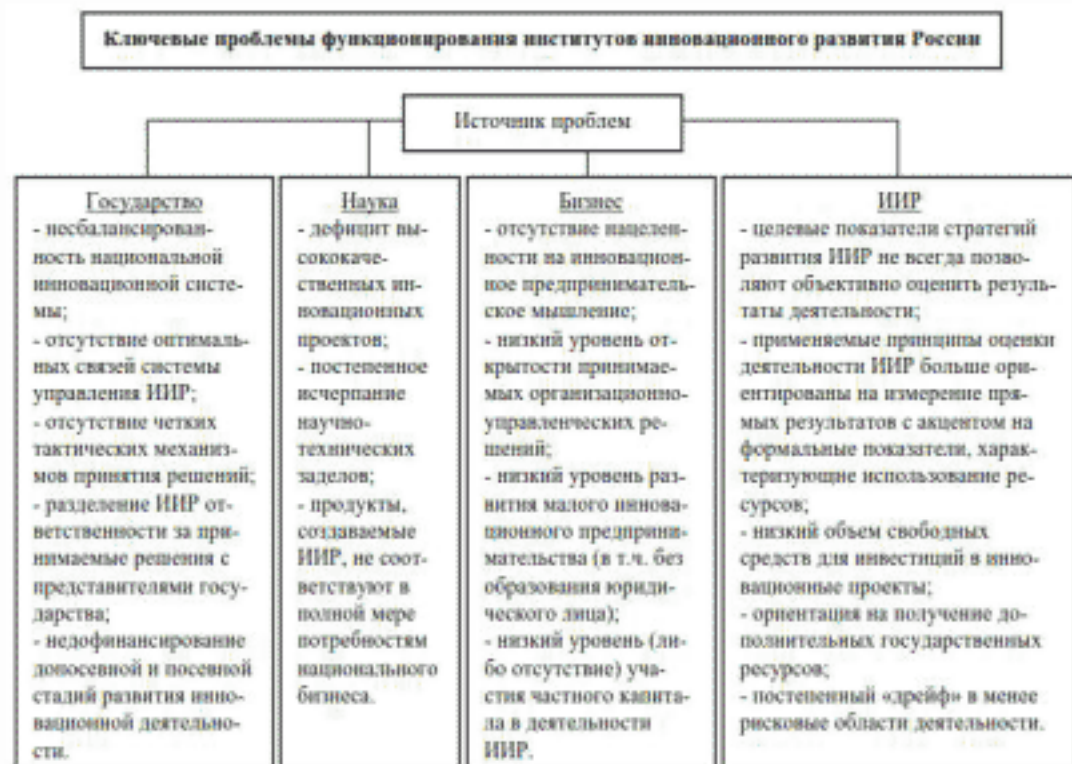


Рисунок 2 - Ключевые проблемы функционирования институтов инновационного развития России

В мировой практике сформировалась тенденция концентрации крупных хозяйствующих субъектов на базовых направлениях производственно-хозяйственной деятельности и делегирования процесса производства промежуточной продукции (услуг) другим, в том числе малым и средним предприятиям. С учетом обозначенной тенденции создание и функционирование кластеров оказывает мощное влияние на МСБ.

Что касается России, то эффективная реструктуризация бывших «промышленных гигантов» потребовала более глубокого взаимодействия и партнерства между крупным, малым и средним бизнесом, органами государственной власти, научными организациями и т.п., и здесь кластерный подход предоставляет участникам необходимый инструментарий и аналитическую методологию. Использование кластерного подхода позволяет малому и среднему предпринимательству достигать расширенного развития и повышать свою конкурентоспособность.

Исследование проблем активизации инновационно-предпринимательской деятельности малого и среднего бизнеса и методов их решения путем кластерного подхода целесообразно осуществлять по следующим этапам (рисунок 3) [3].

На первом этапе следует рассматривать «проблемное поле» инновационной деятельности, прямым образом относящееся к организации, а именно: при анализе инновационного потенциала хозяйствующего субъекта необходимо акцентировать внимание на инновационном потенциале персонала, включающем основной интеллектуальный капитал МСБ; в трансфертном механизме необходимо исследовать мотивы

экономического поведения на рынке собственников предприятия и его руководящего звена по отношению к инновациям и ноу-хау, а также процесс координации взаимодействия трудовых и авторских коллективов.

На втором этапе объектом исследования должен выступать кластерный подход к организации МСБ на региональном уровне как один из инновационно-ориентированных и масштабных направлений устойчивого развития, в рамках которого формируется благоприятная внешняя среда для активизации инновационной деятельности всех участников кластера. Это, прежде всего, участие МСБ в целевых региональных программах развития, что позволяет хозяйствующим субъектам прогнозировать свою деятельность на среднесрочный период; профессиональное аудиторское и маркетинговое сопровождение их деятельности; активная позиция органов местной власти и научного сообщества; «облегченный» процесс кредитования. Участие в инновационных кластерах позволяет эффект инновационных трансформаций основного капитала и свои конкурентные позиции среди ограниченного количества конкурентов внутри кластера.

На третьем этапе следует рассматривать возможности создания и успешного функционирования кластерных структур (т.е. потенциал кластеризации), объединяющих МСБ в границах административных территорий, а также проводить определение отраслей региональной специализации.

На рисунке 4 определено место малого бизнеса в составе территориального кластера [4].

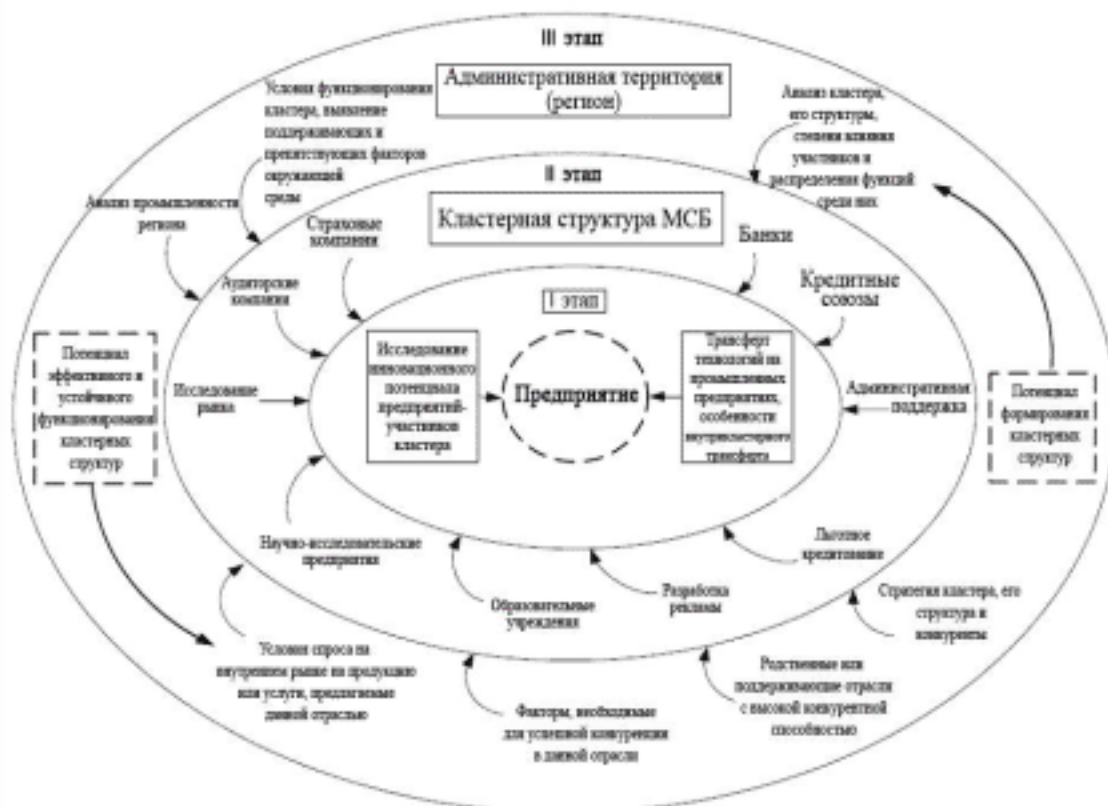


Рисунок 3 - Этапы активизации инновационной деятельности малого и среднего бизнеса



Рисунок 4 - Место малого бизнеса в составе инновационного кластера



Производственный блок в региональном промышленном кластере представлен ведущим региональным отраслевым предприятием, стратегической целью которого является выпуск конкурентоспособной инновационной продукции. К этому же блоку относятся МИПы, которые обеспечивают исследовательские функции (в кооперации с ВУЗами и НИИ), а также множество профильных малых предприятий, обеспечивающих функции поставщиков сырья, комплектующих, осуществляющих реализацию продукции, обслуживающих основное производство главного предприятия. В производственном блоке присутствуют присущие кластеру принципы, такие как конкурентная борьба среди малых предприятий, партнерские отношения с ведущей организацией на основе поддержки и доверия путем предоставления товарных кредитов, авансовых, отсроченных платежей, взаимного гарантирования банковских кредитов и др. Формальные рамки инновационного кластера не ограничивают развитие каждого из малых предприятий. Их дополнительные производственные возможности могут быть реализованы с внешними партнерами. Помимо производственного блока МИПы взаимодействуют с ВУЗами в рамках программ повышения квалифика-

ции сотрудников, подготовки и переподготовки кадров. Конкуренция между малыми предприятиями выступает стимулирующим фактором для совершенствования их экономической инновационной деятельности на основе взаимодействия с научно-исследовательскими сектором кластера.

Таким образом, на сегодняшний день перед экономикой России стоит сложная задача – перейти на инновационный путь устойчивого развития, что означает не только рост инновационной активности, но и качественные изменения во всех сферах экономики. Для достижения поставленных государством целей перед малым бизнесом, качественного изменения отраслевой структуры требуется значительное увеличение числа малых предприятий, при этом требуется опережающий рост количества малых инновационных предприятий в наукоемких секторах экономики и других стратегически важных отраслях промышленности. Доля МИПов должна быть преобладающей в общей структуре экономики. Ключевым направлением таких изменений способно стать партнерство между группами предприятий, ВУЗами, НИИ, государством, другими словами, сотрудничество в рамках кластеров, включающих малые научные предприятия.

#### Библиографический список

1. Александрова А.И. Роль предпринимательской среды в инновационном развитии // Проблемы современной экономики. 2013. №3 (47). с.219.
2. Барейко С.Н. Государственное регулирование и поддержка предпринимательской деятельности на основе организационно-экономических нововведений: автореферат дис. ... кандидата экономических наук / С.Н. Барейко. – Санкт-Петербург, 2009. – С.16
3. Булеев И.П., Деметьева Т.А. Научно-методические подходы к активизации инновационной деятельности малого и среднего бизнеса // Экономика промышленности. 2011. №1(53). с.148.
4. Деметьева Т.А. Активизация инновационной деятельности малых и средних предприятий на основе кластерной структуры их организации // Экономичний вісник Донбасу. № 1(19). 2010, с.146.
5. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р г. Москва. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
6. Шамина Л.К. Вопросы формирования благоприятной инновационной среды в стране // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. 2007. Вып.11. №10 (88), с.50-55.

#### References

1. Aleksandrova A.I. Rol' predprinimatel'skoj sredy v innovacionnom razvitii // Problemy sovremennoj ekonomiki. 2013. №3 (47). s.219.
2. Borejko S.N. Gosudarstvennoe regulirovanie i podderzhka predprinimatel'skoj deyatelnosti na osnove organizacionno-ehkonomicheskikh novovvedenij: avtoreferat dis. ... kandidat ekonomicheskikh nauk / S.N. Borejko. – Sankt-Peterburg, 2009. – S.16
3. Buleev I.P., Dement'eva T.A. Nauchno-metodicheskie podhody k aktivizacii innovacionnoj deyatelnosti malogo i srednego biznesa // EHkonomika promyshlennosti. 2011. №1(53). s.148.
4. Dement'eva T.A. Aktivizaciya innovacionnoj deyatelnosti malyh i srednih predpriyatij na osnove klasternoj struktury ih organizacii // Ekonomichnij visnik Donbasu. № 1(19). 2010, s.146.
5. Strategiya innovacionnogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda: rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 8 dekabrya 2011 g. № 2227-r g. Moskva. – [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://base.consultant.ru>
6. SHamina L.K. Voprosy formirovaniya blagopriyatnoj innovacionnoj sredy v strane // Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta. EHkonomika. 2007. Vyp.11. №10 (88), s.50-55.

## ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА НА ОСНОВЕ МАРКЕТИНГОВОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ

Медведева Ю.Ю., к.э.н., доцент, Донской государственной технической университет

Аннотация: В статье рассматривается возможность инновационной организации торгово-технологического процесса на основе современного маркетингового инструментария. Определено влияние инновационной маркетинговой деятельности на развитие торговой организации. Предлагается авторское видение сопряжения инновационных маркетинговых средств с этапами торгово-технологического процесса.

Ключевые слова: торговля, маркетинг, инновации, торгов-технологический процесс.

Abstract: The article discusses the innovative organization of trading and technological process on the basis of modern marketing tools. The influence of innovative marketing activities for the development of trade organization. The authors' vision of pairing innovative marketing tools with the stages of the shopping process.

Keywords: trade, marketing, innovation, trade process.

Развитие страны базируется на синергии взаимодействия различных факторов: экономических, политических, культурных, демографических, торговых и других. Эволюция сферы товарного обращения способствует формированию и развитию инновационных форм торговли. Инновационный характер развития торговли определяется необходимостью соответствия современным способам организации товарообращения и технологическому укладу экономики.

Исследование розничного продуктового рынка демонстрирует факторы, негативно влияющие на развитие бизнеса. Это снижение платежеспособности населения, инфляция, экономические санкции, повышение цен на отечественные продукты, ужесточение борьбы за потребителя. По итогам 2016 году оборот розничной торговли в сегменте Food снизился в физи-

ческом выражении на 5% до 13 752 трлн руб., но, благодаря инфляции, в денежном выражении продовольственный рынок вырос на +2,3%. Между тем, федеральные торговые сети растут более высокими темпами, их доля за год увеличилась до 25,7%, в то время как доля региональных снизилась до 27,9% [5].

Несмотря на внешние сдерживающие факторы, многие крупные игроки потребительского рынка не только сохраняют лидирующие позиции, но и активно наращивают объемы бизнеса. По итогам 2016 года ТОП федеральных продуктовых сетей стали контролировать более 25,7% российского рынка, или около 4 трлн руб., что на 3 п. л. больше, чем в 2015 году. При этом более половины этой суммы пришлось на две торговой компании – Магнит и X5 Retail Group.

Рейтинг INFOLine FMCG Retail Russia TOP-10 по итогам 2016 года (без НДС)

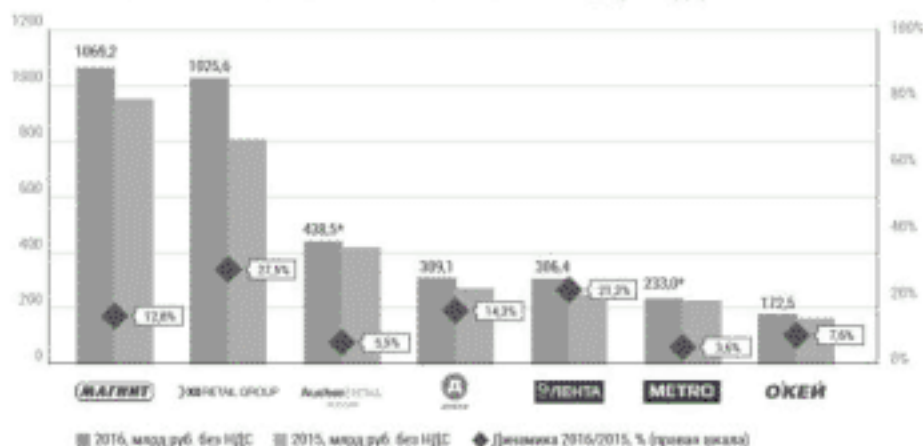


Рисунок – ТОП -10 компаний розничной торговли по итогам 2016 года [Источник данных 5]

Максимальный рост выручки по итогам 2016 года демонстрирует компания X5 Retail Group – 27,5%, годовой оборот которой составил 1 025,6 трлн руб. В то время как ее главный конкурент торговая сеть «Магнит» увеличил свою выручку на 12,8% до 1 069,2 трлн руб [5]. ПАО «Магнит» и «X5» давние соперники в борьбе за потребительский сектор экономики. 2013 год стал для ПАО «Магнит» знаменательным. Впервые оно вышло в лидеры по объему выручки среди российских ритейлеров, обогнав по этому показателю X5 Retail Group. На протяжении трех лет ситуация не изменялась, но возрастает вероятность изменения позиций на рынке, которая может произойти уже в ближайшие годы.

Одним из инструментов стратегического развития позволяющим без кардинальных технологических изменений сформировать и осуществлять эффективную инновационную торговую стратегию являются маркетинговые инновации. По определению государственного комитета статистики к маркетинговым инновациям относят реализацию нового или значительно улучшенного изменения в дизайне и упаковке товаров, работ, услуг; использование новых методов продаж и презентации товаров, работ, услуг, их представления и продвижения на рынке сбыта; формирование новых ценовых стратегий [8].

Маркетинговые инновации – это новые или значительно улучшенные маркетинговые методы, охватывающие:



- существенные изменения в дизайне и упаковке продуктов,
- использование новых методов продаж и презентации продуктов (услуг), их представления и продвижения на рынки сбыта,
- формирование новых ценовых стратегий.

Маркетинговые инновации направлены:

- на более полное удовлетворение потребностей потребителей продуктов,
- на открытие новых рынков сбыта,
- на расширение состава потребителей продуктов и услуг с целью повышения объемов продаж. [6].

Розничная торговля выступает передовой отраслью внедрения маркетингового инструментария в экономику. Это доказывает тот факт, что в современном мире ритейл стал одной из самых весомых стратегических сфер экономики по продаже товара в стране, маркетинговые программы, используемые торговыми розничными компаниями, для поддержания стабильного эффекта воздействия на потребителя обязаны постоянно модифицироваться и преобразовываться, создавать новые концепции, увеличивать число идей, применимых в будущем [7]. Коммерциализация любой

маркетинговой инновации должна быть направлена на решение задачи повышения объема продаж. Маркетинг можно рассматривать как целое искусство по привлечению, наращиванию и сохранению величин потребителей, повышая осведомленность о преимуществах предлагаемой продукции, создавая комфорт в её приобретении и грамотно позиционируя свой бренд в условиях быстрорастущего рынка сетевой розничной торговли и нарастающего количества игроков.

Развитие инструментов маркетинга розничной торговли не стоит на месте. Постоянное внедрение новых технологий, позволяет добиться потребительской лояльности и своевременно реагировать на переменчивое покупательское поведение. Российский рынок сегодня представлен совершенно различными торговыми розничными предприятиями, занимающие разные уровни развития в области применения маркетинговых инструментов [3].

Учитывая, что комплекс маркетинга в торговле целесообразно расширить элементом «персонал», можно предложить следующий подход к определению значения маркетинга для развития торговли. (табл. 1)

Таблица 1 – Направления инновационного развития торговли на основе элементов комплекса маркетинга (составлено автором по материалам 1,2,8)

Элемент комплекса маркетинга 5P	Направления инновационного развития	Пример реализации инструмента маркетинга
Товар	Торговая услуга (ТУ), способная удовлетворить еще не найденные потребности клиентов. Нивелирование ограничений ТУ «3Н», дополнительные возможности дифференциации ТУ	Розничная реализация товаров в сети магазинов Кэш энд Керри «METRO», разработка уникальных дополнительных услуг
Цена	инновационные подходы к ценообразованию (кэшбэки, рассрочки, кредиты) Применение ИКТ для анализа ценностей покупателей	LPI (low price indicator) – это продукты наименьшей стоимости в категории / группе / подгруппе товаров (так называемые «товары первой цены»). EDLP – это установка стабильно низкой цены (между постоянными ценами конкурентов и среднерыночными ценами). H/LP – это смешанный подход в ценообразовании, при котором установленные цены могут быть и ниже, и выше EDLP
Дистрибуция	Место киберпространство и время (потребление ТУ в формате, месте и времени удобном клиенту, инновации в комплексной логистической деятельности, которая заключается в продвижении продукции от производителей к конечным потребителям, организации распределения продукции в сегменте, на территории, организации продаж, предпродажного и послепродажного сервиса	WMS-системы, SRM-системы, SAP HANA-высокотехнологические системы, шоурумы, интернет-магазины, QR-коды
Продвижение	Обеспечение персонализированной коммуникации с покупателями. Современные методы привлечения клиентов с помощью любых форм сообщений, используемых предприятием или менеджером для информации, убеждения или напоминания о своих товарах, услугах или о самом предприятии, принципиально новые для страны, отрасли или компании	CRM-системы, POS-материалы, мобильные приложения, умные тележки, интерактивные витрины, сенсорный маркетинг, Ambient Media
Персонал	Прогрессивные методы взаимодействия с покупателем, инновационные пути повышения эффективности труда сотрудников, при сокращении издержек	комплексные программные решения, позволяющие отслеживать время прихода персонала на рабочее место и, соответственно, время окончания рабочего дня; внедрение системы долгосрочного кадрового планирования, внутренний маркетинг

Отличие технологического процесса от торгового состоит в том, что он осуществляется без участия покупателей, что обусловлено разнородной природой их участия в процессах экономического кругооборота. Однако, маркетинговое воздействие на торговое предприятие должно интегрироваться во все стадии и

операции коммерческой деятельности. На каждом этапе торгово-технологического процесса можно наблюдать внедрение инновационных маркетинговых средств, способствующих прогрессивному развитию современной розничной торговли. Для удобства все данные были сгруппированы в таблицу 2.

Таблица 2 – Сопряжение инновационных маркетинговых средств с этапами торгово-технологического процесса (разработано автором)

Этапы торгово-технологического процесса	Сущность	Задачи маркетинговых служб	Инновации
Подготовительный этап оформления заявки	получение заказов от покупателей; заключение договоров поставки; отборка товаров с мест хранения; перемещение в зону комплектования заказов; комплектование заказов и упаковка.	оформление заявки, с уточнением всех потребностей заказчика (номенклатура, количество, способы оплаты, методы доставки, требования к упаковке груза). Реализация дополнительных возможностей и предложения	Интернет-ресурсы: торговые он-лайн площадки, email. Автоматизированные системы: пользовательские терминалы,
Количественная и качественная приемка товара	Приемка товаров в магазине включает в себя следующие операции: + проверку транспортного средства и сопроводительных документов; + проверку количества поступивших товаров; + проверку качества и комплектности товаров; + документальное оформление приемки; + принятие товаров на учет.	Оптимизация процессов приемки. Нахождение и определение автоматизированных средств для улучшения количественной и качественной проверки поступающей продукции, с целью эффективного сбыта.	технология RFID, сигнально-индикаторный метод обеспечения сохранности товаров, технологии обработки грузов pick by voice
Размещение товаров на складе, их хранение	максимальное использование площади склада, минимальное время выдачи товаров со склада, сокращение объемов внутри-складского перемещения грузов и т.д.	Анализ и разработка мероприятий по оптимизации складских запасов, для более качественного и быстрого обслуживания.	Мобильные стеллажи, WMS, Автоматические карусельные склады: вертикальные MEGAMAT и горизонтальные HORIZONTA Автоматический склад 3D-MATRIX
Подготовка товаров к продаже	- распаковка - сортировка -облагораживание -маркировка -комплектование подарочных наборов - подготовка товаров к преподаванию в торговом зале	Снижение затрат времени покупателей на приобретение и потребление товаров, улучшение внешнего вида товаров, уменьшение потерь и снижение издержек обращения, общее повышение уровня культуры торгового обслуживания.	фасовочное, упаковочное, этикетировочное оборудование, электронные машины
Перемещение товаров в торговый зал, выкладка товаров на торговом оборудовании	распределение товаров на площади торгового зала, расположение, укладка и показ товаров на торговом оборудовании.	создание максимальных удобств для осмотра и выбора покупки, бесперебойная торговля товарами, эффективное использование торговых площадей и рациональная организация всего торгового процесса, равномерное распределение покупательских потоков и ориентирование покупателей в торговом зале	POS-материалы и другое торговое оборудование, системы навигации, сенсорный маркетинг, сэмплинг, планограммы, интернет-мерчандайзинг
Операции непосредственного обслуживания покупателей	встреча покупателя, предложение товаров, отбор товаров покупателями, расчет за отобранные товары	Организация процесса покупки таким образом, чтобы клиент мог приобрести все желаемые товары с наименьшими затратами времени и с наибольшими удобствами	Программы лояльности, социальные сети, Ambient Media, кассы самообслуживания, «умные» тележки, инвент-маркетинг, мультиплатформенное клиентское приложение, Системы CRM

Подготовительный этап. Менеджер по продажам определяет ключевые составляющие заявки и стимулирует заказчика совершать покупки чаще и в большем объеме, создавая дифференцированную выгоду

для своего клиента, работает с предубеждениями, возникающими на стадии оформления и ограничивающими приобретение товара компанией; выявляет неудовлетворенные потребности заказчиков с целью



дальнейшего интенсивного роста компании. Отметим необходимость применения различных новшеств в составлении и оформлении покупательской корзины. Здесь имеют место информационные технологии, благодаря которым уменьшается время по обработке, отправке и доставке заказа. Чем быстрее проходят эти процессы, тем быстрее заказ доходит до покупателя. Появление программных интерфейсов позволило сэкономить ценное время операторов, разработка интернет сайтов оптовых поставщиков, с визуализацией представляемой продукции, описанием компании, возможных акциях для деловых партнеров, стала площадкой для более независимого выбора и детального изучения фирмы.

Многие торговые фирмы ограничивают функционал подразделений по закупкам узким набором рутинных операций, заключающихся лишь в приобретении сырья, комплектующих и услуг. В это же время конкуренты выводят деятельность снабженцев на качественно новый уровень. Благодаря тесному сотрудничеству с поставщиками, маркетинговым исследованиям рынка, использованию новых средств анализа потребительских предпочтений, отделы закупок добиваются снижения затрат в различных областях, где прежде усилия по оптимизации издержек не приносили результата [9]. Если расширить круг интересов сотрудников снабжения вопросам производства и администрирования, а также привлечь новых поставщиков материальных и нематериальных услуг, то данное подразделение способно будет трансформировать процесс закупки в полигон для инноваций, способствующий расширению деятельности в сфере разработки новой продукции и разработок собственных торговых марок.

В настоящий момент идет активное использование инновационных систем, объединивших в себе возможности для анализа, оценки и ранжирования поставщиков, консолидации потребностей в закупках товаров и услуг, выстраивания стратегии и прогнозов эффективности взаимодействия с поставщиками через традиционные и электронные каналы. Они помогают определить оптимальных партнеров, наиболее соответствующих требованиям бизнеса торговой компании.

**Количественная и качественная приемка товара.** Для своевременного выявления и предотвращения поступления товаров ненадлежащего стандарта качества, необходима тщательная и внимательная приемка товаров по количеству и качеству. Менеджмент торгового предприятия заинтересован в выборе оптимальных средств автоматизации процесса приемки заказов от поставщиков, разработке налаженной системы передачи товара сотрудникам предприятия и системы контроля качества выгружаемой на склад продукции. Здесь обширное поле внедрения нового инновационного оборудования, упрощающего и сокращающего весь процесс. Например, сигнально-индикаторный метод обеспечения сохранности качества товаров, связанный с чувствительными к температуре грузами в процессе погрузочно-разгрузочных операций, предотвращая их повреждение по вине персонала. Работники, отвечающие за температурный режим товара, вынуждены с особым вниманием относиться к грузу, понимая, что индикатор отметит нарушение. Индикаторы температуры применимы для экспресс-контроля внешне незаметных температурных повреждений. Об отсутствии таких повреждений свидетельствует чистота контрольного элемента, и наоборот, сработавший индикатор удостоверяет воздействие недопустимых температур и сигнализирует о необходимости проверки качества. Использование данной инновации упрощает весь процесс качественной приемки, позволяя выявить не только поврежденную продукцию, но и снизить риск нежелательно-

го развития бактерий и потерь готового товара в процессе доставки.

В количественной приемке помимо уже устоявшихся средств подсчета, в виде весового оборудования, штрихкодов и калькуляторов, можно отметить эффективность использования такого новшества как RFID, представляющего технологию автоматической бесконтактной идентификации объектов при помощи радиочастотного канала связи. Интегрированная в RFID метку микросхема позволяет сохранять данные и обеспечивает неограниченное количество считываний и записи по отношению к содержащейся на ней информации. Применяя данную технологию маркировки возможно не только на единичных товарах или группах товаров, но и на комплектующих, таре, паллет и любых других объектах.

На этапе размещения товара на складе, большое значение имеет выбор менеджмента торговой компании эффективного способа размещения продукции на складе. На сегодняшний день современный склад представляет собой сложную техническую конструкцию, которая оснащена высокотехнологичным складским оборудованием и состоит из взаимосвязанных элементов. Маркетинговые службы должны брать во внимание наполненность склада, анализировать простор определенной номенклатуры и разрабатывать действенную стратегию ее продвижения, дабы избежать издержки на порчу и нереализованную продукцию. Совершенствования этого этапа торгово-технологического процесса позволяет реализовать основные функции склада, такие как хранение и накопление продукции, преобразование материальных потоков и распределения грузов между точками сетевых торговых компаний.

Существуют склады с ручными операциями, механизированные и автоматизированные. Задачей управленцев торгово-розничных компаний перейти на автоматизированные склады, что позволит снизить высокие операционные издержки, повышает уровень обслуживания. И снова появляется необходимость применения инноваций складской логистики.

Самой известной из систем автоматизации складов на сегодняшний день является Warehouse Management System (WMS) – система управления складом. Данная программная платформа создана для интеллектуального управления и автоматизации складских процессов. Ее устанавливают на определенном контрольном оборудовании и проводят мониторинг складской системы, осуществляя передачу данных в рамках информационной системы компании.

Использование системы минимизирует расходы на персонал, снижает издержки от порчи, боя, краж товара, увеличивает полезную площадь склада, повышается точность и быстрота сбора необходимой продукции.

**Подготовка товаров к продаже.** Еще одним этапом, имеющим важное значение для рационализации процесса продажи и внедрения прогрессивных способов обслуживания потребителей, является подготовка товаров к продаже. Если рассматривать этот процесс со стороны маркетингового управления, то его важность обусловлена необходимостью обеспечения надлежащего вида, привлекательной упаковки, что определяет эффективность позиционирования продукции и позитивного восприятия её покупателем. Инновационная деятельность на этом этапе может проявиться в использовании многофункционального фасовочного, упаковочного, этикетировочного оборудования, электронных машин для выполнения технологических операций.

Следующим этапом торгово-технологического процесса является размещение и выкладка товаров в торговом зале. Рациональная, эффективная выкладка товара на торговой площадке магазина имеет прямое влияние на уровень продаж. Создаются оптимальные



комфортные условия для покупателей, облегчающие задачу выбора необходимой продукции. В этом процессе инновационная деятельность направлена в большей на способы и инструменты демонстрации товара потребителям. Определенное размещение и выкладка товара целенаправленно воздействует на поведение и желание потенциальных покупателей. В случае размещения товара, маркетологи ищут более выгодное распределение продукции по торговой площадке, а при выкладке они находят оптимальное и удобное место на торговом оборудовании. Новшества связаны: во-первых, с выделением целого вида деятельности – мерчандайзинг – определяющий методику продажи товара. Это целый комплекс мероприятий со своими исследованиями, правилами, разработанными стратегиями, технологиями, направленными на построение эффективных коммуникаций между покупателем и товаром на местах продаж. Сюда входит индизжева (упаковка, визуальная реклама (индизжевые постеры, шелф-токеры, наклейки на полу и на дверях магазина, воблеры), фирменные стойки, индизжевая видеореклама на различных экранах и мониторах, проекционные изображения, реклама на продовольственных тележках, индизжевые аудиоролики.) и информационная (ценники, объявления на мониторах, упаковка (содержательная часть), информационные листовки и плакаты, рекомендации продавцов и других покупателей, информационные аудиоролики и объявления по трансляции, бегущие строки) составляющие.

Во-вторых, с оснащением торгового зала инновационным оборудованием, позволяющим потребителю видеть, узнавать, тестировать и чувствовать товар.

Отметим также такую форму организации торговли как интернет-магазин, она не является исключением для данного этапа торгового процесса. Основное правило при выкладке товаров в интернет-магазине – предоставить потенциальному покупателю максимум информации о свойствах, цветовой гамме или возможных скидках [2]. Реализовать методику выкладки в интернет-магазине можно посредством разработки нескольких фильтров, позволяющим просматривать товары по цене, артикулу или наличию, создания эффекта ажиотажа с помощью красочных баннеров, ярких надписей о скидках и рекомендациях, добавления интересных и «вкусных» карточек-описаний товаров, которые привлекут внимание и останутся в памяти. Хороший эффект могут дать 3D презентации, оригинальные надписи и удобное расположение справочной информации.

На стадии непосредственного обслуживания между покупателями и персоналом магазина возникают межличностные психологические контакты, которые

отражают сложные экономические отношения, связанные с куплей-продажей товаров. В связи с этим возникает необходимость создания условий для беспрепятственного ознакомления покупателя с предлагаемым ассортиментом товаров, для удобной отборки ин товаров и т.д. Не буду акцентировать внимание на стадии обслуживания покупателей, так как в процессе создания первой главы моей диссертации, было упомянуто множество средств, посредством которых можно воздействовать на эмоциональную составляющую потребителя, побуждать его к действию и оперативно рассчитать.

Выводы. Одним из направлений развития сферы розничной торговли является внедрение маркетинговых инноваций. К факторам, определяющим необходимость такого развития можно отнести ужесточение конкурентной борьбы, вызванное негативными экономическими условиями, насыщение рынка, переориентация экономики на новый технологический уклад. Значение маркетинговых инноваций для торговых предприятий обусловлено возможностью без кардинальных технологических изменений сформировать и осуществлять эффективную инновационную торговую стратегию. Учитывая, что торговые компании имеют неисчерпаемые возможности формирования отношений с потребителем и достижения за счет этого стратегических целей, маркетинговые инновации можно считать приоритетным направлением инновационного развития торговли. Сопряжение маркетингового инструментария с направлениями инновационного развития демонстрирует возможности представленного инновационного вектора для сферы торговли. Необходимо учитывать особенность организации торговой деятельности, реализующуюся через операции торгово-технологического процесса. Маркетинговые инновации, внедряемые на стадиях торгово-технологического процесса могут способствовать повышению эффективности последних. Основная преграда, возникающая в следствии проведения анализа эффективности маркетинговых средств, вызвана неочевидностью результатов маркетинговой деятельности и сложностью их доказуемости. Трудность обусловлена тем, что данные результаты из-за нелинейности маркетинговых процессов и отсутствия причинно-следственной связи не всегда возможно отделить от остальных результатов основной деятельности, разнятся периоды появления эффекта от внедренного инструмента и возникновения сопутствующих затрат, что затрудняет применение количественных методов оценки использования маркетингового инструментария.

#### Библиографический список

1. Krasnyuk I.A., Krymov S.M., Medvedeva Y.Y., Chernisheva A.M., Lashko S.I. Marketing Management in Retail Chains //International Journal of Applied Business and Economic Research. 2017. vol. 15. № 12. pp. 83-91.
2. Красюк И.А. Направления инновационного развития торговой отрасли в условиях импортозамещения//Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2014. № 12. С. 87-91.
3. Красюк И.А., Кхалаф К.З., Худик Д.Д. Инновации в сетевой торговле как инструмент формирования конкурентных преимуществ//Практический маркетинг. 2017. № 2-1 (240). С. 34-60
4. Медведева Ю.Ю., Красюк И.А. Характеристика инновационной среды торгового предприятия // Практический маркетинг. № 12-1 (2381) 2016. С. 63-67
5. Отраслевой периодический обзор «700 торговых сетей FMCG РФ - 2016 год», "INFOLine" [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.INFOLine.ru>, свободный
6. Покровская Л.Л. Реализация инноваций как фактор развития сферы услуг // Теория и практика общественного развития. 2012. №9. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/realizatsiya-innovatsiy-kak-faktor-razvitiya-sfery-uslug> (дата обращения: 20.01.2018)
7. Федюнин Д.В. Методология и методы управления инновациями в розничной торговле: монография / Под общей редакцией д.э.н., проф. Лочана С.А. / Федюнин Д.В. М.: КноРус, 2013.209 с.
8. Федеральная служба государственной статистики URL:<http://www.gks.ru> (дата обращения 08.01.2018)
9. Чеглов В.П. Инновационный ритейл. Организационное лидерство и эффективные технологии: монография / Изд., перераб. и доп. – М.: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2014. 272 с.



#### References

1. Krasnyuk I.A., Krymov S.M., Medvedeva Y.Y., Chernisheva A.M., Lashko S.I. Marketing Management in Retail Chains //International Journal of Applied Business and Economic Research. 2017. vol. 15. № 12. pp. 83-91.
2. Krasnyuk I.A. Napravleniya innovatsionnogo razvitiya torgovoy otrasli v usloviyah importozameshcheniya//Sovremennaya nauka: aktual'nye problemy teorii i praktiki. Seriya: EHkonomika i pravo. 2014. № 12. S. 87-91.
3. Krasnyuk I.A., Khalaf K.Z., Hudik D.D. Innovatsii v setevoy torgovle kak instrument formirovaniya konkurentnykh preimushchestv//Prakticheskij marketing. 2017. № 2-1 (240). S. 54-60
4. Medvedeva YU.YU., Krasnyuk I.A. Harakteristika innovatsionnoj sredy torgovogo predpriyatiya // Prakticheskij marketing. № 12-1 (2381) 2016. S. 63-67
5. Otrasevoj periodicheskij obzor «700 torgovykh setej FMCG RF - 2016 god», "INFOLine" [EHlektronnyj resurs] - EHlektron. dan. - Rezhim dostupa: <http://www.INFOLine.ru>, svobodnyj
6. Pokrovskaya L.L. Realizatsiya innovatsij kak faktor razvitiya sfery uslug // Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya. 2012. №9. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/realizatsiya-innovatsiy-kak-faktor-razvitiya-sfery-uslug> (data obrashcheniya: 20.01.2018)
7. Fedyunin D.V. Metodologiya i metody upravleniya innovatsiyami v roznichnoj torgovle: monografiya / Pod obshchej redaktsiej d.eh.n., prof. Lochana S.A. / Fedyunin D.V. M.: KnoRus, 2013.209 s.
8. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki URL:<http://www.gks.ru> (data obrashcheniya 08.01.2018)
9. Chegliv V.P. Innovatsionnyj ritejl. Organizatsionnoe liderstvo i effektivnyye tekhnologii: monografiya / Zhd., pererab. i dop.- M.: ID «Forum»: INFRA-M,2014. 272 s.

## О РАЗВИТИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНАЛЬНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КОМАНД В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**НИКИТИН А.С.**, к.э.н., доцент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

**Аннотация:** Изучена сущность и актуальные перспективы развития человеческого потенциала управленческих команд субъектов РФ. Используются методы факторного анализа, исследование зарубежного и отечественного опыта управления развитием территории. Сформирована «пирамида» человеческого потенциала региональных команд; систематизированы факторы развития компетенций команд; выявлены актуальные вызовы и риски развития их человеческого потенциала. Область применения результатов: региональная экономика, государственный менеджмент, управление человеческими ресурсами.  
**Ключевые слова:** региональная экономика, управление развитием территории, государственный менеджмент, эффективность государственного управления.

**Abstract:** The essence and the relevant prospects of human development of management teams in the Russian Federation subjects is studied. Methods of the factorial analysis, a research of foreign and domestic experience of territory development management are used. "Pyramid" of human potential of regional teams is created; factors of competences development of teams are systematized; relevant calls and risks of development of their human potential are revealed. Scope of results: regional economy, state management, management of human resources.  
**Keywords:** regional economy, management of the territory development, state management, public administration efficiency.

### Введение.

В последнее время все большую популярность в экономической науке и практике стал приобретать термин «управленческие команды», который обозначает интегративную совокупность статусных менеджеров-профессионалов, эффективно и оперативно решающих актуальные задачи управления, на основе разделяемых ценностей, целей, приоритетов.

Применительно к специфике управления развитием территории, отечественными менеджерами все чаще используется термин «региональные управленческие команды». За период с 2013 по 2017 гг. автором обнаружено около 150 употреблений данного термина в исследованиях, касающихся проблематики повышения эффективности и качества управления социально-экономическим развитием субъектов Российской Федерации.

Вместе с тем, нельзя не учесть, что демонстрируемые командой внешние эффекты во многом являются результатом и показателем развития ее совокупного внутреннего, «коллективного качества», т.е. человеческого потенциала. Это качество, по мнению ведущих политиков и экспертов развитых и развивающихся стран, «следует развивать правительству, чтобы предвидеть изменения и нестабильность, справляться с ними и обеспечивать процветание общества в новых условиях» [1, с.41].

Действительно, в преддверии зры т.н. «шестого технологического уклада», когда скорость развития интеллектуальных технологий намного превышает скорость их осмысления и освоения, у государственных менеджеров хронически не хватает времени на реализацию своих функций в «классической» последовательности: разработка стратегии, цели и функций, проектирование оргструктуры, подбор, отбор, оценка и обучение персонала. В то же время, выигрывают те государства, которые делают ставку прежде всего не на долгосрочные «административные реформы», а на поиск и подбор сильного мотивированного лидера и разделяющую его взгляды, лояльную эффективную команду.

Вот почему, первостепенное значение приобретает человеческий потенциал управленческих команд, реализация которого в наибольшей степени способствует повышению эффективности управления «здесь и сейчас».

Человеческий потенциал управленческой команды – это совокупное «внутреннее» свойство команды, которое признается одним из критических резервов

эффективности современного публичного управления, вне тесной зависимости от его модели [4, с. 16].

Активизация этого потенциала в системе государственного управления – проблема сложная и пока не решенная как в развитых, так и в развивающихся странах. Ошибки, вызванные недостаточностью внимания к вопросам развития человеческого потенциала на госслужбе, в том числе и отказ от должного учета мотивации чиновников, попытки редуцирования такой мотивации только до ее финансовой составляющей, способны нанести серьезный урон национальной экономике. Неучет человеческого потенциала в системе административного управления чреват неэффективностью в области исполнения. Недостаточная активизация человеческого потенциала государственных управленческих команд чревата нарастанием проблем не только в области администрирования, но и в вопросах разработки и принятия решений, стратегического планирования, контроля и координации, что оборачивается настоящей катастрофой для государственности. Все это актуализирует необходимость сосредоточения внимания ученых, экспертов и профессионалов-практиков на вопросах исследования сущности человеческого потенциала лидеров и участников управленческих команд в государственном секторе экономики.

В современной научно-исследовательской литературе человеческий потенциал определяется как интегративная совокупность разнообразных выраженных и латентных свойств индивида (или группы), которые могут полноценно реализоваться при благоприятных внешних условиях и устойчивой мотивации к самореализации, в краткосрочной, среднесрочной или долгосрочной перспективе.

Проблематика развития человеческого потенциала имеет непреходящую актуальность. По мнению А.И. Подберезкина и М.П. Гребенкова, «эффективность управления элиты определяется способностью в кратчайшие сроки и максимально полно превращать национальный потенциал в национальный капитал... Эффективность федерального, регионального и местного управления намного выросла бы, если бы перед всеми уровнями управления была поставлена совершенно конкретная задача: оценка деятельности будет происходить из вполне конкретного результата – темпов развития национального человеческого капитала» [6, с. 99]. Человеческий потенциал управленческой команды – это совокупное «внутреннее» свойство команды, которое признается одним из критических резервов эффективности современного публич-



ного управления, вне тесной зависимости от его модели [4, с. 146].

Развитие этого потенциала в системе государственного управления – проблема сложная и пока не решенная как в развитых, так и в развивающихся странах. Ошибки, вызванные недостаточностью внимания к вопросам содержания человеческого потенциала на госслужбе, в том числе и отказ от должного учета мотивации чиновников, попытки редуцирования такой мотивации только до ее финансовой составляющей, способны нанести серьезный урон национальной экономике. Неучет человеческого потенциала в системе административного управления приводит к снижению эффективности в области исполнения. Недостаточная активизация человеческого потенциала государственных управленческих команд чревата нарастанием проблем не только в области администрирования, но и в вопросах разработки и принятия решений, стратегического планирования, контроля и координации, что оборачивается настоящей катастрофой для государственности. Все это актуализирует необходимость сосредоточения внимания ученых, экспертов и профессионалов-практиков на вопросах исследования сущности человеческого потенциала лидеров и участников государственных управленческих команд.

Дискуссионным является вопрос о содержании профессиональных компетенций человеческого потенциала государственных управленческих команд в новых условиях российской экономики.

Экономика знаний формирует серьезнейшие вызовы для человеческого потенциала Российской Федерации. Основные препятствия на пути России от экономики ресурсов к экономике знаний обозначены в исследовании «Россия 2025: от кадров к талантам», подготовленном на основе интервью с руководителями крупнейших российских организаций-работодателей из 22 отраслей. Среди причин несоответствия России экономики знаний указываются следующие:

- отсутствие «критической массы» спроса на знания;
- неспособность действующей системы образования готовить работников для экономики знаний;
- предочтение российским обществом стабильности в ущерб росту [5].

Все это порождает недостаток спроса на интеллектуальные ресурсы, подмену образованности дипломированностью, обеспечение социальной занятости вместо вклада в человеческий капитал и отсутствие условий для самореализации.

Если сейчас не предпринимать ничего, то к 2025 году, по прогнозам экспертов, в России может возникнуть огромный – более 10 млн человек – дефицит высококвалифицированных кадров, которые не просто получили в вузе диплом о высшем образовании, а обладают реальными знаниями и компетенциями, умением правильно их применять, заниматься аналитической, творческой работой, способных к автономному принятию решений. Речь об управленцах, врачах, инженерах, аналитиках и т.п.

Согласно результатам исследования российского рынка труда и человеческого капитала «Россия 2025: от кадров к талантам», единственная возможность для страны сохранить конкуренцию в глобальной экономике – осуществить сценарий опережающей модернизации.

Большую часть надежд на осуществление этого модернизационного прорыва эксперты возлагают не на федеральную власть (в ее компетенции – инициирование, организация и контроль процесса развития человеческого капитала в России), а на региональные управленческие команды (далее: РУК) в субъектах

РФ. Ведь именно им предстоит творчески реализовывать систему мер по «подтягиванию» человеческого потенциала россиян к требованиям экономики знаний. Для этого требуются соответствующие навыки, умения и способности управленческих коллективов.

В изложенном контексте, совершенствование человеческого потенциала самих РУК приобретает критическую значимость, с учетом текущих и перспективных задач социально-экономического развития, стоящих сегодня перед субъектами управления развитием территорий.

В данной статье, с учетом актуальных вызовов для системы управления развитием территории и современных концепций человеческого потенциала сформирована и охарактеризована совокупность качеств человеческого потенциала РУК, валидная для усиления экономики России и ее регионов.

#### Основная часть.

Самой простой характеристикой человеческого потенциала управленческих команд является термин «рыночные» люди. Это увлеченные, амбициозные, мотивированные и лояльные сотрудники и лидеры команд из внешней среды и, возможно, даже и из другой области/отрасли [2].

Признавая справедливость такого определения, заметим, что оно нуждается в серьезной конкретизации с учетом специфики системы управления развитием территории.

Поскольку формирование человеческого потенциала – это постепенный и многоэтапный процесс, в его структуре обычно выделяют различные блоки качества, одни из которых формируются раньше (в детстве, юности), другие – позже (в процессе профессионально-трудовой деятельности). Опираясь на данную логику, возможно использовать разработанный А. Маслоу «пирамидальный» подход к моделированию структуры человеческого потенциала РУК.

В основании «пирамиды» – психофизиологический блок человеческого потенциала команд; он в основном формируется на ранней стадии жизнедеятельности каждого из участников команды.

Центральный «блок» человеческого потенциала РУК составляют профессиональные качества. Их формирование и развитие начинается в процессе учебы, социализации и продолжается в течение всей профессионально-трудовой жизни.

Наконец, третий, «командный» блок свойств человеческого потенциала РУК актуализируется в ходе формирования и развития команд.

Каждый из вышеобозначенных блоков управленческого потенциала РУК должен включать качества, необходимые и достаточные для реализации командного потенциала региональных управленческих групп России в современных социально-экономических условиях.

На содержание и уровень человеческого потенциала команд, несомненно, оказывают ощутимое влияние факторы окружающей среды: внешние и внутренние. Среди внешних факторов: характерные для эпохи турбулентности множественные кризисы экономического и политического характера, становление экономики знаний, стремительное разрастание «больших данных», перспективы сингулярности.

К внутренним факторам можно отнести запросы и требования к качеству потенциала команд, предъявляемые федеральным центром, субъектами территориальных экономических систем, а также специфику менталитета территории.

Предположение о взаимовлиянии потенциала РУК и факторов командообразования, позволяет сформировать модель развития человеческого потенциала команд, общую для всех систем управления региональным развитием (см. рис.1.)

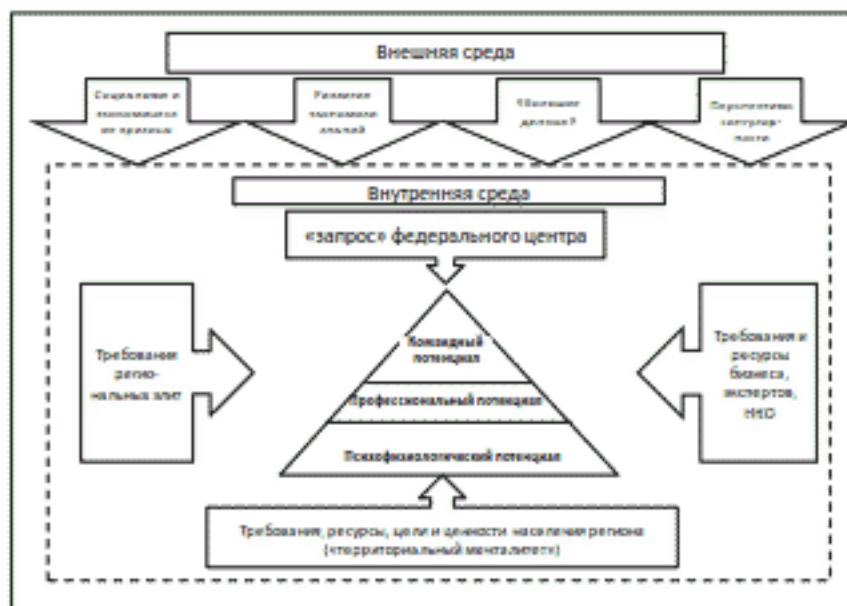


Рисунок 1 - Модель развития человеческого потенциала региональных управленческих команд в субъектах РФ

Как видно из рисунка, основание «пирамиды» человеческого потенциала команд составляют психофизиологические характеристики. Замечено, что «общими» психофизиологическими качествами успешного корпоративного менеджмента являются: здоровье, способность быстро восстанавливаться и переключаться на разные виды управленческой деятельности, стрессоустойчивость, уравновешенность, навыки гибко и адекватно реагировать на происходящие изменения, чувство юмора, коммуникабельность, достаточный для общения с коллегами общекультурный кругозор [14].

Оптимальный темперамент – преимущественно сангвинический. Учитывая, что объем и характер задач, решаемых сегодня государственным менеджментом, как минимум, сопоставим с задачами корпоративного управления, указанная совокупность психофизиологических свойств вполне может быть использована применительно к оценке психофизиологического потенциала РУК.

Профессиональные качества человеческого потенциала РУК весьма разнообразны. Это отчасти вызвано «размытостью» профессионально-квалификационных требований, предъявляемых к членам команды (либо вовсе их отсутствием в отношении должностных лиц). Вместе с тем, наличие у большинства лидеров и членов команд, помимо базового образования, дополнительных дипломов высшего образования по специальности «государственное и муниципальное управление», сертификатов профессиональной переподготовки / повышения квалификации, степеней MBA в различных областях менеджмента дает основание говорить о том, что все более востребованным в сфере публичного управления развитием территории становится комплексное междисциплинарное практикоориентированное знание о новых концепциях и технологиях государственного управления, в рамках парадигмы государственного менеджмента и "good governance". Каждый член команды должен обладать широкой междисциплинарной осведомленностью, которая позволила бы не только эффективно решать текущие задачи управления территорией, но

и, по мнению Р. Хаммела, вице-президента Поттокамского института политических исследований, «создавать модели для решения стратегических задач государственного управления» [13, с.68].

Наличие высшего образования дает основные представления о нормативно-правовом, организационном, ресурсном обеспечении системы управления регионом, а также общекультурные компетенции, позволяющие членам РУК общаться друг с другом «на одном языке». Профессиональная переподготовка и повышение квалификации, стажировки, краткосрочные тренинги пополняют интеллектуальный и компетентностный «багаж» члена управленческой команды. Стаж работы в государственном секторе желателен, поскольку это позволяет узнать бюрократическую систему и культуру «изнутри». Вместе с тем, весьма полезным для приращивания профессионального потенциала члена РУК оказывается опыт работы в бизнесе, некоммерческом секторе, а также в сферах, передаваемых на аутсорсинг бизнесу или НКО. Навыки руководства объектами «на стыке секторов экономики» дают дополнительные «бонусы» кандидатам при формировании управленческих команд в Гонконге, Австралии, Южной Корее [1, с.23].

На содержание профессиональных качеств человеческого потенциала РУК оказывает ощутимое влияние «запрос» федеральной власти, озвученный Президентом РФ на заседании Государственного совета еще в январе 2010г. Это адекватность «многомерности общества», «гибкость» управления, недопустимость «тупого администрирования» [10]. В период с 2011 по 2017гг. данный «запрос» был конкретизирован в ряде федеральных концепций, нормативных и правовых актов, рейтингов, федеральной целевой программы «Цифровая экономика» [8], а также обучающих мероприятиях, касающихся вопросов повышения эффективности, качества и ответственности РУК. Признание того, что «эффективное управление на местах является точкой прорыва к эффективному государству», позволило позиционировать на высшем политическом уровне проблему качества управления как содержательную проблему технологической мо-



дернизации России в эпоху знаниевой экономики и «больших данных». По мере укрепления вертикали исполнительной власти в регионах России, а также смены парадигмы управления (от «устойчивого экономического роста» к «кризисному менеджменту»), значимость федерального фактора в вопросе формирования и развития «прорывных» компетенций РУК постоянно возрастает.

Анализ содержания «федерального запроса» позволяет выявить критически важные для турбулентных 2010-х гг. профессиональные качества человеческого потенциала РУК.

Во-первых, это владение технологиями форсайта - перспективного анализа, направленного на исследование будущего, с использованием «больших данных». В зарубежной государственно-управленческой практике форсайт успел зарекомендовать себя в качестве эффективного средства поддержки принятия политических решений, позволяющего разработать «гибкую» стратегию развития региона, мобилизовать интеллектуальный потенциал внешних экспертов, улучшить межведомственную координацию, обеспечить постоянную дискуссионную площадку для обсуждения сложных стратегических проблем. Этапами форсайта являются: анализ широкого диапазона вариантов развития будущего, конструирование и сравнительный анализ альтернатив поведения правительства в условиях кризисов и неопределенностей, учет факторов, выходящих за рамки стереотипов административного управления (т.н. «черные лебеди» [11]). К эффективным инструментам форсайта относят: «сканирование горизонтов», которое дает возможность определить тенденции и источники изменений, а также «сценарное планирование», которое позволяет учесть выявленные факторы при разработке сценариев развития территории. Элементами инфраструктуры форсайта могут являться:

- специализированные центры в рамках исполнительно-распорядительной власти (например, Центр форсайта и сканирования горизонтов в составе Министрства по делам бизнеса, инноваций и профессиональной подготовки Правительства Великобритании [1, с.28];

- формализованные процедуры форсайта (например, процесс прогнозирования в правительстве Нидерландов, описывающий алгоритм оценки сценариев госполитики по 10 критериям [1, с.32]);

- единый информационно-аналитический ресурс, доступный для всех органов государственного менеджмента (например, гигантский банк данных клинической информации и данных о пациентах Национальной службы здравоохранения в Великобритании [1, с.41]);

- обучение чиновников навыкам сценарного планирования (программа Сингапура P521, ориентированная на формирование у госслужащих установки на «готовность к изменениям, их прогнозирование и управление ими» [14]).

Во-вторых, это способность использовать возможности «больших данных», включая:

- 1) систематическое «сканирование» колоссальных информационных массивов структурированных и неструктурированных данных, для того чтобы быть в курсе актуальных тенденций динамики окружающей среды и корректировать свою стратегию;

- 2) использование передовых информационных технологий для получения доступа к «большим данным», необходимым при принятии решений.

Так, согласно оценке Глобального института McKinsey, эффективное использование «big data» способствовало бы снижению административных издержек в Евросоюзе на 15-20%, или на 150-300 млрд евро в денежном эквиваленте, за счет уменьшения разрывов между потенциальной и фактической суммой налоговых поступлений, а также за счет сниже-

ния издержек на разработку и содержание разрозненных банков данных [11, с.59]. По оценкам Криса Ю, сотрудника аналитического центра организации «Обмен политическими стратегиями», национальные правительства, которые используют большие данные, экономят от 10 до 33 млрд ф. ст. в год за счет роста эффективности [3].

В-третьих, это навыки организации междисциплинарных стратегических диалогов и участия в них. В последнее время лидеры и члены РУК все чаще становятся участниками крупных научно-практических дискуссий (Давосский форум, Санкт-Петербургский международный экономический форум, Валдайский клуб и др.) Это обуславливает необходимость развития у них т.н. «интеллектуальной коммуникабельности», т.е. сочетания следующих качеств: широкий кругозор, экстравертированность, гибкость, способность подстраиваться в процессе общения под различные типы и характеры людей, умение найти верные слова в нестандартной ситуации, навыки предотвращения и урегулирования конфликтов.

В-четвертых, это владение методами управления ситуацией неопределенности и рисков. Сегодня, по словам Д. Кэмерона, «мир стал более опасным и неопределенным» [1, с.69]. Вот почему во многих странах (Великобритания, Австралия, Франция, Канада, Новая Зеландия) внедрение риск-ориентированных подходов становится имманентной частью государственного менеджмента, позволяет эффективно работать в ситуациях неопределенности, на ранних стадиях выявлять, идентифицировать, оценивать риски и находить способы их профилактики [3]. Лидерам и членам РУК необходимо знать сущность эффективных технологий риск-менеджмента и успешные региональные практики их применения. К таковым относятся: целевой мониторинг рисков и их факторов; выявление и оценка рисков принятия и реализации публичных решений и их потенциальных последствий; превенция рисков, в том числе их избежание; принятие, удержание и адаптация рисков; «подавление» рисков (редуцирование их параметров и/или возможных последствий); трансферт рисков; предотвращение угроз «непрерывности государственного управления» (катастрофы, чрезвычайных ситуаций, эпидемий, стихийных бедствий и т.д.); отдельное рассмотрение процессов и процедур с целью выявления операционных рисков; анализ видов и последствий отказов.

В-пятых, это способность членов РУК оперативно выявлять и адекватно оценивать ожидаемые результаты и последствия внедрения инновационных инструментов управления. К числу наиболее распространенных угроз, сопутствующих процессу освоения региональными командами «умных» компетенций управления развитыми территориями, можно отнести следующие:

- возможность искажения средствами массовой коммуникации сущности и целей внедряемых командой инноваций;

- недостаточная управленческая способность администраторов к внедрению инициированных федеральным центром и РУК инновационных технологий и, как следствие, усиленное сопротивление изменениям со стороны исполнителей [7, с.57];

- формирование и усиление разрыва между «инновационными» центрами, которые осваивают «передовые технологии» (в регионах это, как правило, областные центры либо наукоёмкие моногорода), и «остальными», что в условиях цифровой экономики ведет к еще большей диспропорции субрегионального развития и, как следствие, ослаблению российской государственности;

- масштабное внедрение в деятельность госсектора «интеллектуальных» инструментов, способных выйти из-под государственного контроля, без прове-

дения предварительных экспериментов и оценочных исследований.

Речь идет, например, о «публичных» (не требующих разрешения администратора) блокчейн-технологиях, когда любой пользователь может присоединиться к сети и начать «майнинг». Предусмотренная в рамках блокчейна «нераспределенная система соглашений с децентрализованным процессом принятия решений» является «интеллектуальным» противодействием бюрократической иерархии и способна в разы снизить правительственные издержки в сфере предоставления услуг. Вместе с тем, она небезопасна от несанкционированных вторжений со стороны недобросовестных пользователей [15].

Затруднительно на основе имеющихся сегодня данных однозначно оценить пользу и риски использования нейротехнологий (инструментов, созданных по принципам функционирования нейросистем высших биологических существ) и технологий искусственного интеллекта (автоматизированного управления, при котором программные алгоритмы генерируются без участия человека, на основе формализованных описаний целей, знаний о возможных действиях и данных о текущих изменениях состояния внешней среды) [13, с.24]. Пока это, по словам Президента РФ, сфера «колоссальных возможностей и трудно прогнозируемых сегодня угроз» [9]. Среди возможностей использования региональными командами «умных» технологий в государственном управлении наиболее перспективными представляются: переориентация контрольно-надзорной деятельности с репрессивного на превентивный характер с помощью «больших данных»; алгоритмизация процедур предоставления госуслуг; создание когнитивных систем, искусственных адаптивных саморазвивающихся систем поддержки принятия государственно-управленческих решений в реальном времени; сверхсложное сценарное моделирование; масштабный риск-менеджмент [12]. В то же время, одной из первоочередных задач РУК в контексте реализации мер по развитию цифровой экономики, является оценка угроз и издержек применения каждой интеллектуальной технологии в практике управления развитием территории. Вот почему, широкий интеллектуальный кругозор должен стать уже сегодня одной из ключевых составляющих человеческого потенциала РУК.

#### **Выводы.**

Таким образом, в данной статье исследована проблематика состояния и развития человеческого потенциала региональных управленческих команд в субъектах Российской Федерации, включая психофизические, профессиональные и командные компоненты.

В условиях экономической и политической турбулентности, цифровизации экономики, предсказуемости, значимость развития человеческого потенциала управленческих команд субъектов Российской Федерации существенно возрастает.

В результате выявления и изучения факторов эффективного управления развитием территории на современном этапе, анализа опыта деятельности успешных правительств передовых развитых и развивающихся стран во втором десятилетии XXI в., выявлены и обоснованы «критические» компетенции профессионального потенциала РУК, такие как:

- владение технологиями форсайта;
- способность использовать возможности «больших данных»;
- навыки организации междисциплинарных стратегических диалогов и участия в них;
- владение методами управления ситуацией неопределенности и рисков;
- способность членов РУК оперативно выявлять и адекватно оценивать ожидаемые результаты и последствия внедрения инновационных инструментов управления.

Вместе с тем, выявлены и охарактеризованы риски, сопутствующие процессу освоения региональными командами «интеллектуальными» компетенций управления развитием территории. К ним относятся:

1. Риск неверной интерпретации средствами массовой информации сущности и задач инноваций, внедренных региональными управленческими командами. В результате, это может отрицательно сказаться на имидже региональных управленческих групп, вызвать коммуникативные барьеры между руководством территории и населением.

2. Слабая компетентность субъектов государственно-административного управления в вопросах внедрения инновационных методов и технологий развития территории, которые иницируются федеральным центром и региональными управленческими командами (например, проектное управление, дорожное картирование, требования Стандарта по улучшению предпринимательского и инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации). Вследствие этого возрастает сопротивление изменениям со стороны исполнителей, а также усиливается риск формального внедрения новых инструментов управления социально-экономическим развитием субъекта РФ;

3. Рост дистанции между региональными центрами (административными столицами субъектов РФ или моногородами), которые успешно внедряют новые инструменты и технологии управления развитием территории, и периферией (иными муниципальными образованиями субъекта РФ). Это приводит к усилению диспропорций развития экономики региона.

4. Низкая степень апробации некоторых инновационных интеллектуальных инструментов (искусственный интеллект, технологии блокчейн), которые планируют использовать региональные управленческие группы в процессе достижения целей повышения конкурентоспособности экономики региона в эпоху «шестого технологического уклада».

#### **Библиографический список**

1. Абуэкра Р., Хури М. Эффективное правительство для нового века: Реформирование государственного управления в современном мире. М.: Олимп-бизнес, 2016.
2. Беликов А.В. Белбин: Типология успешных менеджеров / Управление персоналом. 2014. №74.
3. Крис Ю. Возможности больших данных: как сделать правительство более быстрым, более умным и более личным. [Электронный ресурс] // Режим доступа <http://policeexchange.org.uk/images/publications/the%20big%20data%20opportunity.pdf> (дата обращения: 17.12.2017)
4. Нежданов Д.В. Команда на миллион: создаем систему управления персоналом. СПб.: Питер, 2017.
5. Определены причины, мешающие России стать конкурентоспособной в экономике знаний к 2025 году. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://asi.ru/news/84640/> (дата обращения: 17.12.2017)
6. Подберезкин А.И., Гебеков М.П. Роль национального человеческого капитала в период «фазового» перехода человечества. М.: МГИМО, Университет, 2012.
7. Равал С. Децентрализованные приложения. Технология Blockchain в действии. СПб.: Питер, 2017.
8. Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 N 1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации».



9. Стенограмма выступления В.В. Путина на Дне знаний в Ярославле. 01.09.2017 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2012/06/07/6211> (дата обращения: 17.12.2017)
10. Стенографический отчет о заседании Государственного совета РФ по вопросам развития политической системы России. 2010 // Режим доступа: <http://news.kremlin.ru/transcripts/6093/print> (дата обращения: 17.10.2016)
11. Талеб Н.Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости. М.: Азбука-Аттикус, 2015.
12. Трутнев: Технологии блокчейн перспективны, но надо понимать последствия их использования. [Электр. ресурс] // Режим доступа: <http://tass.ru/economika/4529147> (дата обращения: 04.09.2017)
13. Шанахан М. Технологическая сингулярность. М.: изд-во «Точка». Альпина Паблшер. 2017, с.24
14. Шумаков А.В. Люди и организации будущего [Электр. ресурс] // Режим доступа: <https://habrahabr.ru/post/297590/> (дата обращения: 03.04.2017)
15. Annamalai D. Blockchain. What is Permissioned vs Permissionless? [Электр. ресурс] // Режим доступа: <http://www.linkedin.com/pulse/blockchain-what-is-permissioned-vs-permissionless-deva-annamalai/> (дата обращения: 04.09.2017)

#### References

1. Abuchakra R., Huri M. Eффективное правитель'stvo dlya novogo veka: Reformirovanie gosudarstvennogo upravleniya v sovremennom mire. М.: Olimp-biznes, 2016.
2. Belikov A.V. Belbin: Tipologiya uspešnykh menedzherov / Upravlenie personalom. 2014. №4.
3. Kris YU. Vozmožnosti bol'shix dannyh: kak sdelat' pravitel'stvo bolee bystrym, bolee umnym i bolee lichnym. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://policeexchange.org.uk/images/publications/the%20big%20data%20opportunity.pdf> (дата обращения: 17.12.2017)
4. Nezhdanov D.V. Komanda na million: sozdaem sistemu upravleniya personalom. SPb.: Piter, 2017.
5. Opređeleny prichiny, meshayushchie Rossii stat' konkurentosposobnoj v ehkonomie znaniy k 2025 godu. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://asi.ru/news/B4640/> (дата обращения: 17.12.2017)
6. Podberzkin A.I., Gebekov M.P. Rol' nacional'nogo chelovecheskogo kapitala v period «fazovogo» perekhoda chelovechestva. М.: MGIMO, Universitet, 2012.
7. Raval S. Decentralizovannye prilozheniya. Tekhnologiya Blockchain v dejstvii. SPb.: Piter, 2017.
8. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 28.07.2017 N 1632-r «Ob utverzhenii programmy «Cifrovaya ehkonomika Rossijskoj Federacii»».
9. Stenogramma vystupleniya V.V. Putina na Dne znaniy v Yaroslavl'e. 01.09.2017 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2012/06/07/6211> (дата обращения: 17.12.2017)
10. Stenograficheskiy otechet o zasedanii Gosudarstvennogo soveta RF po voprosam razvitiya politicheskoj sistemy Rossii. 2010 // Режим доступа: <http://news.kremlin.ru/transcripts/6093/print> (дата обращения: 17.10.2016)
11. Taleb N.N. Chernyy lebed'. Pod znakom nepredskazuemosti. М.: Azbuka-Attikus, 2015.
12. Trutnev: Tekhnologii blokchejn perspektivny, no nado ponimat' posledstviya ih ispol'zovaniya. [Электр. ресурс] // Режим доступа: <http://tass.ru/economika/4529147> (дата обращения: 04.09.2017)
13. Shanahan M. Tekhnologicheskaya singulyarnost'. М.: Izd-vo «Tochka». Al'pina Publisher. 2017, s.24
14. Shumakov A.V. Lyudi i organizacii budushchego [Электр. ресурс] // Режим доступа: <https://habrahabr.ru/post/297590/> (дата обращения: 03.04.2017)
15. Annamalai D. Blockchain. What is Permissioned vs Permissionless? [Электр. ресурс] // Режим доступа: <http://www.linkedin.com/pulse/blockchain-what-is-permissioned-vs-permissionless-deva-annamalai/> (дата обращения: 04.09.2017)

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Пащенко Е.А.**, Волгоградский технический университет  
**Борисов А.В.**, к.э.н., доцент, Волгоградский технический университет  
**Борисова Н.И.**, к.э.н., доцент, Волгоградский технический университет

**Аннотация:** В статье анализируются проблемы эффективного использования промышленных предприятий, а так же методы подъема данной отрасли на новый уровень. Предложенные в статье механизмы позволяют повысить эффективность управления предприятиями, снизить препятствие к развитию системы управления и активизировать усилия по достижению оперативных и стратегических целей развития организаций. Наладив приток инвестиций и урегулировав инновационную политику государства, промышленные предприятия смогут нормализовать свою деятельность и значительно увеличить прибыль.

**Ключевые слова:** государственные инструменты, иностранные инвестиции, инновационная активность.

**Abstract:** The article analyzes the problems of effective use of industrial enterprises, as well as methods of raising this sector to a new level. The mechanisms proposed in the article make it possible to increase the efficiency of management of enterprises, to reduce the obstacle to the development of the management system and to intensify efforts to achieve the operational and strategic objectives of the development of organizations. Having adjusted the increment of investments and having settled the state's innovative policy, industrial enterprises will be able to normalize their activities and significantly increase profits.

**Keywords:** state instruments, foreign investments, innovative activity.

Для полноценного функционирования государства необходимо развитие всех отраслей промышленности, каждая сфера которой обладает своей спецификой, проблемами и перспективами развития. В последнее время в российской экономике замечено снижение, а иногда и полное прекращение индустриальной активности в большинстве регионах страны, особенно в тяжелой промышленности.

В связи с чем встал вопрос о необходимости увеличения темпа роста промышленных предприятий, из чего вытекает потребность в более эффективном применении государственных инструментов воздействия и привлечении иностранных инвестиций.

Одним из важных механизмов государственного регулирования в области управления промышленными предприятиями является увеличение инновационной активности.

Для начала необходимо разобраться в самом понятии инновация, инновационная деятельность, это комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий направленных на коммерциализацию накопленных знаний, технологий и оборудования. Таким образом данный термин следует понимать как обычное нововведение в одной или нескольких областях деятельности предприятия которое в будущем принесет экономическую выгоду.

Осознавая всю необходимость перехода промышленной деятельности России на новый уровень, руководство страны осуществило ряд мероприятий по повышению активности инновационного развития, но не получило должного внимания от предприятий. В последние годы идет активная разработка и реализация нормативных актов по борьбе с этой проблемой, так например Министерством экономического развития была разработана «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» которая даст необходимый толчок для повышения инновационной активности и увеличит долю российских высокотехнологических товаров на мировом рынке. Но не смотря на это, исследования показывают отсутствие интереса у российских предприятий к инновационной деятельности в следствии того что это не является инструментом в конкурентной борьбе. Неоснованное вмешательство государства ограничивает развитие конкуренции и не дает полноценному развитию предпринимательской деятельности. Неполные налоговые обязательства, импортные барьеры, не эффективные таможенные процедуры, ограничение международных инвестиций, не дает полно-

ценного развития для участия России в иностранной конкуренции. [5; 6].

В настоящее время доля предприятий абсолютно не заинтересованных в инновациях, не разрабатывающих новые технологии и продукты составляет около 64%, доля тех, кто адаптирует и применяет уже имеющиеся технологии около 19-27% и всего лишь 6-8 % предприятий тех которые сами разрабатывают и внедряют новый продукт.

Проведя анализ, следует подчеркнуть что инновационная активность российских промышленных предприятий имеет не значительный уровень. Так в период с 2010-2013 г. она составила 9,2 %. а в 2013-2017 г. показатели предоставленные Минокономразвития России по двум показателям базовой и умеренно оптимистический, составляют весьма не утешительный результат.

Необходимо рассмотреть несколько основных проблем инновационного развития российских предприятий:

1. Отсутствие действенной поддержки со стороны законодательства, для введения инновационной деятельности на предприятие, в связи с чем возникает недопонимание как со стороны правительства так и со стороны ученых, руководителей предприятий о проведении инновационных процессов, продуктах, технологиях.

2. Нехватка кадров способных эффективно руководить инновационными проектами, вводить новые технологии, предложения.

3. Недостаточное финансирование является одной из самых главных проблем, в связи с высокой стоимостью проведения инновационных проектов и долгосрочностью вложений. Редко предприятие имеет возможность вложить собственные средства для внедрения разработок но и привлечение внешних источников финансирования не всегда является возможным.

4. Феномен сопротивления инновациям; что объясняется как страх перед чем-то новым, в связи с неустойчивой экономической ситуацией нововведения рассматривается как угроза к текущему стабильному положению.

В общем масштабе российской экономики эффект от проведения инновационной деятельности практически не заметен. Относительно слабые показатели сильно ухудшают конкурентоспособность отечественных производителей на внешнем рынке. Следовательно, низкий уровень инновационной активности проявляется недостаточной отдачей от реализации технологических инноваций.



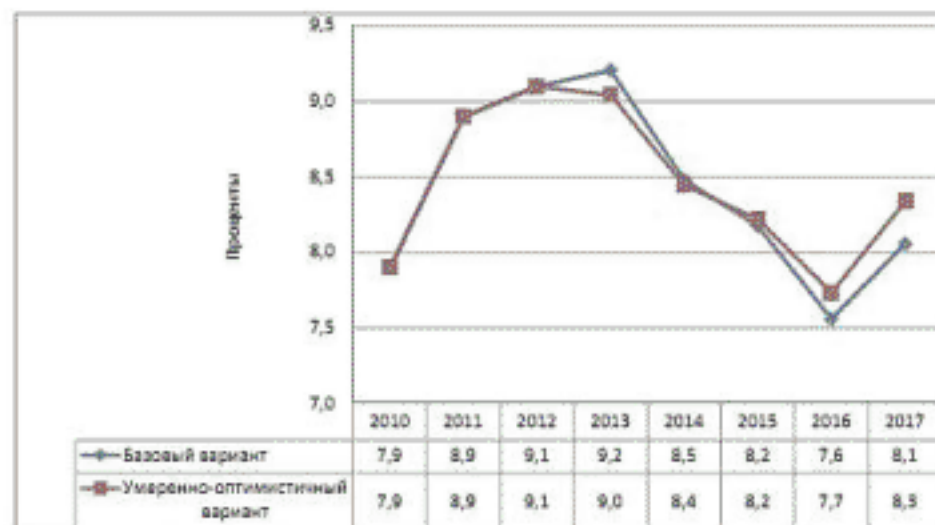


Рисунок 1 - Инновационная активность в промышленности. «Инновационная деятельность в Российской экономике»// Молодой ученый -№13 - С. 387-389.

Для стимулирования поддержки инновационной деятельности проводится:

1. Предоставление через проведения конкурса - гарантов (субсидий) малым, средним, большим предприятия для развития инноваций
2. Стимулирование развития внутрифирменной научной деятельности за счет предоставления исследовательского оборудования
3. Улучшение инструментов налогового регулирования инновационной деятельности.
4. Послабления в предоставлении кредитных займов
5. Создание частных инвестиционных и венчурных фондов для финансирования инновационных проектов.
6. Дотации

Не смотря на всю поддержку государства, к проведению инновационных программ более расположены крупные предприятия с численностью около 1000 человек. Что связано тем что они имеют больше возможностей в области человеческих ресурсах (кадровые и интеллектуальные), а так же в финансовой сфере, что приводит к необходимости привлечения инвестиций. [8].

Проблему нехватки инвестиции в Российской промышленности следует искать в неправильной инвестиционной политике страны, в том числе в не грамотной стратегии привлечения иностранных инвестиций. В последнее время отмечается большая конкуренция за глобальные инвестиции, в связи с этим рост инвестиционной привлекательности данной отрасли стал серьезным вопросом. Многие иностранные инвесторы заинтересованы российским рынком, так как зачастую зарубежный слишком перенасыщен и не имеет дальнейшего роста развития. Но политическая и экономическая не стабильность, бюрократическая волокита в большинстве случаев отпугивает иностранных инвесторов от долгосрочных и крупных вложений в промышленные предприятия. Для эффективного развития инвестиционной деятельности необходима разработка инвестиционной стратегии на предприятии, что является одной из самых трудных задач. Выбор оптимальной модели стратегии осуществляется путем полного анализа текущей ситуации на предприятии.

Инвестиционная стратегия привлечения иностранных вложений одна из важнейших составных частей

генерального плана, в которой определяются долгосрочные цели предприятия, разрабатываются задачи и инвестиционные решения, а так же четкие инструкции по проведению модернизации или реорганизации с целью уменьшения риска и повышением привлекательности для иностранных инвесторов.

Основа успешной деятельности промышленного предприятия это построение четкого стратегического планирования, которое представляет собой подробное и обоснованное описание инвестиционных возможностей и подходов по повышению инвестиционной привлекательности промышленной отрасли и экономической ситуации конкретного предприятия. [8].

Основные направления инвестирования на промышленном предприятии:

1. Расширение предприятия (новое строительство, приобретение целостных имущественных комплексов)
2. Обновление отдельного вида оборудования
3. Расширение маркетинговой сети
4. Повышение потенциала организационного, финансового, кадрового персонала
5. Проведение энергосберегающий мероприятий

В качестве инвесторов лучше всего привлекать:

1. Зарубежные компании выпускающие похожую или аналогичную продукцию, заинтересованные в расширении на Российском рынке
2. Зарубежные покупатели продукции, заинтересованные в больших поставках
3. Крупные фирмы поставщики способные привлечь партнерские банки

Для разработки и привлечения инвестиций необходимо:

1. Провести эффективную оценку инвестиционного проекта
2. Определить источник привлечения инвестиций
3. Создать условия для привлечения инвестиций, т.е. повысить инвестиционную привлекательность предприятия.
4. Реализация механизмов привлечения инвестиций

Разработка стратегии представляет собой выбор наиболее эффективного распределения имеющихся ресурсов, качественную постановку цели, а так же принятие во внимание основных параметров внешней

среды и потенциальные внутренние сильные и слабые стороны.

От полной объективной оценки состояния и перспектив развития предприятия зависит успех привлечения иностранного капитала в компанию. На основе данной информации строятся выводы о возможностях проведения рыночной стратегии компании, в том числе и на зарубежных рынках, составляется оценка об организациях (конкурентах) и других затруднениях которые мешают в достижении поставленной цели.

Из всего этого можно сделать вывод что, стратегический инвестиционный анализ это процесс изучения факторов внешней и внутренней среды направленный на результат осуществления инвестиционной деятельности с целью выявления возможностей в дальнейшей перспективе. [7].

В основном для такого анализа используется SWOT анализ или GAP анализ.

Инвестиционный анализ SWOT - это последовательное изучение внутреннего финансового состояния организации, с выявлением положительных и отрицательных сторон, а так же определением возможностей и угроз со стороны инвестиционной среды.

GAP-анализ — это анализ стратегического интервала, позволяющего определить расхождение между желаемым и реальным в деятельности предприятия, оп-

ределить, существует ли разрыв между целями фирмы и ее возможностями и, если да, установить, как «заполнить» его. Инвестиционная деятельность тесно связана со всеми функциональными сферами предприятия такими как: маркетинг, инновации, финансы, человеческие ресурсы (кадры), из чего следует что для ее реализации потребуется высокая профессиональная компетентность ответственных за реализацию должностных лиц.

Проведя правильный инвестиционный анализ, предприятия не только повысят свою инвестиционную деятельность но и привлекут прогрессивные технологии, эффективные методы управления, современную технику на российский рынок инвестиций. Из всего этого следует что наладив прирост инвестиций и урегулировав инновационную политику государства, промышленные предприятия смогут нормализовать свою деятельность и значительно увеличить прибыль. [10].

Опыт других стран показывает что рост национальной экономики тесно связан с активным привлечением иностранного капитала. К сожалению иностранные санкции в большой степени оказывают негативное влияние на инвестиционную привлекательность России, что очень влияет на дальнейшие перспективы привлечения зарубежных инвестиций.

#### Библиографический список

1. Ашнина Ю.А., Борисова Н.И., Борисов А.В. Оценка состояния строительной отрасли на уровне современного города // Экономика и предпринимательство. 2016. № 4-2 (69-2). С. 922-925.
2. Борисов А.В., Борисова Н.И., Тихонова В.В. Внедрение энергоресурсосберегающих технологий на объектах промышленности на уровне современного города В сборнике: Энергоэффективность, ресурсосбережение и природопользование в городском хозяйстве и строительстве: экономика и управление. Материалы IV Международной научно-практической интернет-конференции. В 2-х частях. 2017. С. 199-205.
3. Borisova N.I., Borisov A.V., Dushko O.V. Modern problems of energy efficiency programs implementation at the enterprises of mechanical engineering. В сборнике: MATEC Web of Conferences. Ser. "International Conference on Modern Trends in Manufacturing Technologies and Equipment, ICMTMTE 2017" 2017. С. 01040.
4. Баев И.А., Субботина Н.В. Управление инновационными процессами на промышленном предприятии по показателям стоимости бизнеса // Вестник института экономики управления и права. № 5 - С.46-53
5. Желнина Е.В. Инновации на промышленном предприятии // Портал «Управление производством».
6. Кузнецова Т.А. Стратегические и тактические задачи управления инновационными процессами на промышленном предприятии / Т.А. Кузнецова, О.В. Рыкун, М.А.Скутин // Вестник института экономики управления и права. № 4. - С.63-68.
7. Попов В.Л., Ташкин А.Г. Совершенствование механизма управления промышленными предприятиями // Вестник ПНИПУ. Социально-экономическая наука. 2016 №2 - С. 215-218.
8. Сайфуллина С.Ф. Проблемы инновационного развития Российских предприятий // Успехи современного естествознания. №3 - С.171-173.
9. Чернецкова А.М., Борисова Н.И., Борисов А.А. Проблемы управления развитием инвестиционно-строительного комплекса в Волгоградской области. // Russian Journal of Management. 2017. Т. 5. № 2. С. 157-164
10. Шевелев В.В. Совершенствование механизма управления промышленными предприятиями на основе формирования инновационной инфраструктуры // Креативная экономика. 2015 г. №5 - С.597-600.

#### References

1. Ashnina YU.A., Borisova N.I., Borisov A.V. Ocenka sostoyaniya stroitel'noj otрасli na urovne sovremennogo goroda // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2016. № 4-2 (69-2). S. 922-925.
2. Borisov A.V., Borisova N.I., Tihonova V.V. Vnedrenie ehnergoresursoberegayushchih tekhnologij na ob'ektah promyshlennosti na urovne sovremennogo goroda V sbornike: Ehnergoeffektivnost', resursosberezhenie i prirodopol'zovanie v gorodskom hozyajstve i stroitel'stve: ehkonomika i upravlenie. Materialy IV Mezhduнародной nauchno-prakticheskoy internet-konferenci. V 2-h chastyah. 2017. S. 199-205.
3. Borisova N.I., Borisov A.V., Dushko O.V. Modern problems of energy efficiency programs implementation at the enterprises of mechanical engineering. V sbornike: MATEC Web of Conferences. Ser. "International Conference on Modern Trends in Manufacturing Technologies and Equipment, ICMTMTE 2017" 2017. S. 01040.
4. Baev I.A., Subbotina N.V. Upravlenie innovatsionnymi processami na promyshlennom predpriyatii po pokazatelyam stoimosti biznesa // Vestnik instituta ehkonomiki upravleniya i prava. № 5 - S.46-53
5. ZHelnina E.V. Innovatsii na promyshlennom predpriyatii // Portal «Upravlenie proizvodstvom».
6. Kuznetsova T.A. Strategicheskie i takticheskie zadachi upravleniya innovatsionnymi processami na promyshlennom predpriyatii / T.A. Kuznetsova, O.V. Rykun, M.A.Skutin // Vestnik instituta ehkonomiki upravleniya i prava. № 4. - S.63-68.
7. Popov V.L., Tashkinov A.G. Sovershenstvovanie mekhanizma upravleniya promyshlennyh predpriyatij // Vestnik PNIPU. Social'no ehkonomicheskaya nauka. 2016 №2 - S. 215-218.
8. Sajfullina S.F. Problemy innovatsionnogo razvitiya Rossijskikh predpriyatij // Uspekhi sovremennogo estestvoznaniya. №3 - S.171-173.
9. Chernetckova A.M., Borisova N.I., Borisov A.A. Problemy upravleniya razvitiem investitsionno-stroitel'nogo kompleksa v Volgogradskoj oblasti. // Russian Journal of Management. 2017. T. 5. № 2. S. 157-164
10. SHevelev V.V. Sovershenstvovanie mekhanizma upravleniya promyshlennymi predpriyatiyami na osnove formirovaniya innovatsionnoj infrastruktury // Kreativnaya ehkonomika. 2015 g. №5 - S.597-600.



## ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ ИНОСТРАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СТРАНЕ-ИСТОЧНИКЕ ДОХОДА

**Пилевина Е.В.**, старший преподаватель, Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД России (МГИМО МИД России)

**Аннотация:** В период глобализации и экономической интеграции все больше компаний осуществляют трансграничные операции, в связи с чем встает вопрос распределения прав на налогообложение их прибыли между различными государствами. Целью данной статьи является анализ существующих методов определения прибыли иностранных организаций на территории страны-источника их доходов.

**Ключевые слова:** Организация экономического сотрудничества и развития, постоянное представительство, функциональный и фактологический анализ.

**Abstract:** In the period of globalization and economic integration, more and more companies are carrying out cross-border transactions, which raises the question of the distribution of rights to taxation of their profits between different states. The purpose of this article is to analyze the existing methods for determining the profits of foreign organizations in the territory of the source country of their income.

**Keywords:** Organization of Economic Cooperation and Development, Permanent establishment, functional and factual analysis.

Одним из ключевых вопросов международного налогообложения является определение доли прибыли иностранной организации, полученной на территории страны-источника ее дохода. В международной практике сложились различные подходы к решению данной задачи, однако для соблюдения справедливости налогообложения как в отношении налогоплательщиков, так и в отношении государств, необходимо разработать единый объективный подход к определению прибыли иностранной организации.

Формирование современных подходов к международному налогообложению организаций началось в XX веке, когда встал вопрос о компромиссе между налоговыми притязаниями различных государств на доходы компаний, осуществляющих трансграничные операции. Для разграничения прав на налогообложение доходов транснациональных компаний необходимо было решить вопрос о том, какая степень присутствия компании на территории государства создает достаточно тесную экономическую связь для возникновения у государства права на налогообложение дохода этой компании. При превышении некоего порогового значения связь считается достаточной, чтобы государство имело возможность облагать ее налогом. В настоящее время критерием возникновения достаточной экономической связи является факт возникновения постоянного представительства иностранной организации на территории страны, означающий появление систематической деловой активности на территории этого государства. Следует отметить, что постоянное представительство не является отдельным юридическим лицом, а обозначает условно обособленную бизнес-единицу компании на территории государства, вводимую исключительно в целях налогообложения. Таким образом, в настоящее время для определения суммы прибыли, полученной иностранной компанией на территории конкретного государства, необходимо определить прибыль постоянного представительства этой компании.

Изначально в подавляющем большинстве стран не существовало законодательно установленных правил определения прибыли постоянных представительств, прибыль определялась на основе существующих национальных административных практик. К 1929 году только в отдельных государствах были законодательно закреплены конкретные методы, причем, М. Кэрроллом, занимавшимся исследованием этого вопроса по поручению Лиги Наций, их было выявлено три: метод отдельных (раздельных) счетов, эмпирический и фракционный (пропорциональный) методы [1, 64].

Самым распространенным был метод отдельных счетов, согласно которому определение прибыли по-

стоянного представительства осуществлялось на основании данных бухгалтерского учета, который постоянное представительство вело аналогично ведению учета обособленным юридическим лицом. При этом в случае несоответствия внутрифирменных цен рыночным необходимо было в целях налогообложения делать их корректировку.

Эмпирический метод основывался на предположении, что независимо от выполняемых постоянным представительством функций, всегда существует независимая компания, которая занимается аналогичной деятельностью, а прибыль такой компании может служить стандартом для определения облагаемого дохода рассматриваемого постоянного представительства. Данный метод применялся в том случае, если невозможно было определить прибыль методом отдельных счетов.

Третьим методом был фракционный (пропорциональный) метод, основанный на определении доли глобальной прибыли компании, которую следует отнести к постоянному представительству, исходя из пропорции, основанной на анализе совокупных активов, оборота, фонда заработной платы или просто фиксированной процентной ставки. В результате применения этого метода должен быть получен результат, наиболее соответствующий расчету прибыли в соответствии с методом отдельных счетов [2, 47].

В подготовленном докладе М. Кэрроллом было обосновано применение метода отдельных счетов, позволяющего при налогообложении достичь соответствия доходов постоянного представительства сделкам между независимыми организациями.

Подход, изложенный Кэрроллом, был поддержан налоговым комитетом Лиги Наций и с этого момента в целях налогообложения прибыли постоянное представительство воспринималось как отдельное или подобное предприятие, действующее в таких же или аналогичных условиях, ввиду чего постоянному представительству необходимо было вести отдельные счета [3, 37]. Положение о корректировке цен в случае их несоответствия рыночным осталось неизменным.

Впоследствии данный подход был развит Организацией Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) и к 2008 г. были предложены два альтернативных подхода к определению прибыли постоянного представительства: подход соответствующей коммерческой деятельности и подход функционально обособленного лица. Эти подходы отражают две взаимоисключающие трактовки понятия постоянного представительства: как части единого целого или как самостоятельной, независимой бизнес-единицы.

Подход соответствующей коммерческой деятельности предполагает определение совокупной прибыли



иностранный организации (полученной во всех странах ведения деятельности компании), после чего рассчитывается часть прибыли, полученная непосредственно постоянным представительством. При применении данного подхода финансовый результат будет зависеть от интерпретации понятия «соответствующая коммерческая деятельность», т.к. на прибыль постоянного представительства будут влиять результаты деятельности других подразделений иностранной организации. Если рассматривать транснациональную компанию как единое целое, то влияние операций отдельных подразделений друг на друга будет значительным. Другим недостатком метода является отсутствие единого подхода к определению периода времени для определения «соответствующей деятельности» (полугодие, год или несколько месяцев).

При применении подхода функционально обособленного лица в качестве налогооблагаемой базы принимается прибыль, которую в сопоставимых условиях получила бы отдельная независимая компания, осуществляющая деятельность на свободном рынке.

Оба подхода, очевидно, характеризуются одним существенным недостатком – субъективизмом, в результате чего основной проблемой их применения является отсутствие унификации. Вместе с тем, наличие двух диаметрально противоположных подходов к определению прибыли постоянного представительства само по себе предполагает отсутствие какого-либо единообразия.

Учитывая тот факт, что развитие подходов к налогообложению прибыли иностранных организаций осуществлялось на протяжении длительного периода времени – практически с начала XX века – вышеописанные методы постепенно имплементировались в национальное налоговое законодательство различных государств, а также в двусторонние соглашения об избежании двойного налогообложения. Таким образом, в настоящее время все вышеуказанные методы находят свое применение в различной интерпретации.

Помимо вышеописанных методов, в отдельных случаях некоторые страны допускают применение условного метода, при котором прибыль определяется расчетным путем, в частности, как фиксированная доля расходов, при этом предполагается, что полученная таким методом сумма прибыли соответствует финансовому результату аналогичных независимых компаний. Однако ОЭСР отрицает возможность применения данного метода.

Не вызывает сомнения, что все вышеописанные методы, как и ввиду их разнообразия, так и ввиду неточности формулировок, приводят к тому, что определение прибыли постоянного представительства иностранной организации осуществляется одновременно различными методами, что, в свою очередь, может приводить либо к многократному налогообложению, либо к отсутствию налогообложения вовсе.

Ввиду вышеизложенного, ОЭСР уделяет повышенное внимание разработке стандартизированного подхода, позволяющего максимально объективно рассчитать прибыль иностранной организации, называемого авторизованным подходом ОЭСР. Данный подход подробно изложен в Отчете об отнесении прибыли к постоянному представительству, опубликованном в 2010 году. Согласно Отчету, постоянное представительство иностранной организации исключительно в целях налогообложения рассматривается как номинальное отдельное и независимое предприятие [4, 13].

Для определения прибыли постоянного представительства проводится двухступенчатый анализ: на первом этапе проводится функциональный и фактологический анализ, позволяющий определить роль данного представительства в деятельности компании в целом; на втором этапе выполняется корректировка внутрифирменных цен, в результате которой определяется налогооблагаемая прибыль постоянного пред-

ставительства, соответствующая уровню цен, устанавливаемому между независимыми контрагентами.

Функциональный и фактологический анализ проводится в несколько этапов, первый из которых заключается в определении роли, которую постоянное представительство играет в деятельности транснациональной компании, обусловленных этой ролью прав и обязанностей, возникающих как внутри группы, так и в отношениях с внешними контрагентами. Несмотря на отсутствие документации, оформляющей внутренние сделки, такой анализ, как правило, не вызывает серьезных затруднений, т.к. у компаний обычно имеются документы, позволяющие его провести.

На следующем этапе проводится анализ функций персонала, причем, исследуется не только деятельность сотрудников постоянного представительства, но также и трудовые обязанности персонала компании в целом. Очевидно, что функции, выполняемые персоналом, варьируются от второстепенных до ключевых, в связи с чем вводится понятие «существенных функций персонала», к которым относится профессиональная деятельность менеджеров, влияющая на отнесение рисков и активов к различным подразделениям организации. При проведении данного анализа изучается структура компании и функции, выполняемые ее сотрудниками, чтобы определить вклад персонала постоянного представительства в получение компанией дохода.

Далее проводится анализ распределения рисков. На данном этапе выявляется связь между конкретным управленческим решением и возникновением риска (в частности, при принятии решения о покупке акций возникают риски медленного или незначительного роста, падения или сильного колебания ее курса, неполучения прибыли (дивидендов), неполучения возмещения при банкротстве эмитента). При отсутствии внутренней документации распределение рисков осуществляется на основе деятельности постоянного представительства и общих принципов деятельности, регулирующих аналогичные отношения между независимыми сторонами.

Важным этапом является анализ распределения активов. Данный анализ усложняется тем, что собственником активов является юридическое лицо, т.е. транснациональная компания, а не ее подразделение. При этом очевидно, что активы, юридическим собственником которых является компания в целом, используются отдельными ее подразделениями. Учитывая этот факт, ОЭСР введено понятие экономического собственника активов, под которым понимается лицо, осуществляющее разработку, развитие и поддержку, а также защиту и использование активов. Именно экономический собственник активов имеет право уменьшать свою налоговую базу на сумму расходов, связанных с эксплуатацией данных активов. С одной стороны, компании имеют право самостоятельно определять экономических собственников активов, тем не менее, при решении этого вопроса ОЭСР рекомендует основывать анализ на существенных функциях персонала, связанных с управлением данными активами, а также на том, в какой степени данные активы используются для выполнения функций постоянного представительства.

Очередным шагом функционального и фактологического анализа является анализ капитала. Финансирование организаций осуществляется как за счет собственного, так и за счет заемного капитала. Во втором случае налогоплательщик имеет право включить в расходы сумму процентов, выплаченных по соответствующему долговому обязательству. Однако если договор займа представляет собой сделку между двумя подразделениями одной компании, возникает вопрос, можно ли считать проценты по долговому обязательству расходами, и если да, то как определить



сумму этого расхода. ОЭСР для ответа на этот вопрос вводит понятие свободного капитала, проанализировав которое можно прийти к выводу, что под ним понимается собственный капитал организации. Очевидно, что сумма свободного капитала, относимого к постоянному представительству, должна быть достаточной для поддержания его функций, используемых им активов, принятых им рисков. Определение суммы свободного капитала имеет важное значение: на основании этого анализа выделяется подразделение, выполняющее казначейские функции (ему приписывается доход от данных операций), остальные же (заемщики) имеют право на отражение расхода в виде процентов к уплате. В то же время методики определения свободного капитала, описанные ОЭСР, являются субъективными и могут приводить к возникновению целого диапазона его значений.

И, наконец, последним этапом анализа является анализ сделок. Что касается сделок с третьими лицами, то в отношении их нет никаких особенностей: отношения оформляются стандартными документами, на основании которых легко определить как доходы, так и расходы постоянного представительства. Что же касается внутрифирменных сделок, то их признание возможно только при одновременном выполнении трех условий [4, 18]:

- 1) соответствие документации по внутренним операциям экономической сущности отношений внутри компании, определенной на основании ранее проведенного функционального и фактологического анализа;
- 2) соответствие условий внутренних сделок условиям, которые возникли бы в случае их заключения между сопоставимыми независимыми компаниями; если же различия существуют, они не должны являть-

ся препятствием для определения налоговыми органами рыночной цены сделок;

3) соответствие принципам авторизованного подхода ОЭСР по операциям постоянного представительства.

По завершении функционального и фактологического анализа осуществляется расчет прибыли постоянного представительства в соответствии с правилами трансфертного ценообразования, т.е. исходя из цен, которые были бы согласованы при проведении сделок между независимыми компаниями на свободном рынке.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что в результате поэтапного развития правил определения прибыли постоянных представительств иностранных организаций, в национальном законодательстве разных государств и заключенных ими международных соглашениях закреплены дифференцированные подходы к этому вопросу. Таким образом, каждое государство разработало собственную уникальную методику налогообложения иностранных юридических лиц. В результате отдельные налогоплательщики могут нести повышенное налоговое бремя, либо вовсе избегать налогообложения.

Авторизованный подход, предлагаемый ОЭСР, является сложным и субъективным, что сводит на нет все попытки достижения унификации налогообложения при его применении.

Очевидно, что в условиях мировой интеграции и глобализации экономики необходимо разработать единый простой и объективный подход к налогообложению прибыли иностранных организаций, позволяющий достичь не только справедливого, но и эффективного налогообложения.

#### Библиографический список

1. Полежарова Л.В. Теоретические основы определения прибыли постоянных представительств в международном налогообложении. Финансовый журнал. № 2. 2013.
2. Caroli M.B. Taxation of Foreign and National Enterprises: Methods of Allocating Taxable Income. League of Nations. Geneva. 1933. V. 4.
3. Draft Convention on the Allocation of Business Profits between States for the Purposes of Taxation. 1933. League of Nations. Geneva.
4. OECD Report on the Attribution of Profits to Permanent Establishments. July 2010.

#### References

1. Polezharova L.V. Teoreticheskie osnovy opredeleniya pribyli postoyannykh predstavitel'stv v mezhdunarodnom nalogooblozhenii. Finansovyj zhurnal. № 2. 2013.
2. Caroli M.B. Taxation of Foreign and National Enterprises: Methods of Allocating Taxable Income. League of Nations. Geneva. 1933. V. 4.
3. Draft Convention on the Allocation of Business Profits between States for the Purposes of Taxation. 1933. League of Nations. Geneva.
4. OECD Report on the Attribution of Profits to Permanent Establishments. July 2010.

## ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ РЕГИОНОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА ПО УРОВНЮ КАДРОВЫХ РИСКОВ

**Рожкова Е.В.**, к.э.н., доцент, Ульяновский государственный университет  
**Анисимова К.А.**, аспирант, Ульяновский государственный университет  
**Сухарева В.А.**, Ульяновский государственный университет

**Аннотация:** Человеческий капитал в современных экономических системах выступает одним из основных факторов формирования конкурентоспособности и устойчивости развития, поэтому актуализируется вопрос оценки кадровых рисков различного характера и дифференциации регионов на основе уровня кадровых рисков для минимизации негативных последствий их реализации. В статье представлены результаты анализа уровня кадровых рисков в регионах ПФО, порождаемых высокими уровнями заболеваемости и смертности трудоспособного населения. **Ключевые слова:** кадровые риски, человеческий капитал, заболеваемость и смертность трудоспособного населения.

**Abstract:** Now human capital is one of the most important determinant of competitiveness and sustainable development of the economic systems. So the problem of evaluation personnel risks and differentiation region by the level of personnel risks is relevant for reduction aftereffects of implementation of those risks. The article contains the results of research of personnel risks caused by high level of mortality and morbidity in the regions of Volga federal district. **Keywords:** personnel risks, human capital, level of mortality and morbidity.

В условиях формирования информационного общества и экономики знаний изменяются количественные и качественные потребности в человеческих ресурсах, требования к человеческому капиталу (ЧК), который выступает одним из ведущих факторов формирования конкурентоспособности экономических систем разного уровня. Поэтому все большую актуальность приобретает вопрос оценки кадровых рисков различного характера и дифференциации регионов на основе уровня кадровых рисков для минимизации негативных последствий их реализации.

Демографическая ситуация в России характеризуется не только устойчивой тенденцией снижения доли трудоспособного населения, но и высокими уровнями смертности и заболеваемости трудоспособного населения. Это порождают кадровые риски, которые связанные не только с количественными аспектами ЧК, но и с качественными. Проблематику вопроса кадровых рисков формирует также неравномерная плотность населения, устойчивая тенденция оттока человеческих ресурсов в ряде регионов и относительно высокий уровень заболеваемости и смертности трудоспособного населения.

Перечисленные факторы обуславливают повышение конкурентоспособности одних регионов и снижают привлекательность других, которая, в том числе, зависит от характера и уровня возникающих под влиянием неблагоприятных факторов кадровых рисков. Характер и уровень кадровых рисков также влияет на инвестиционную привлекательность региона, формируя стратегическую устойчивость его развития.

Кадровые риски, связанные с высоким уровнем заболеваемости, носят, прежде всего, качественный характер. Например, высокий уровень заболеваемости трудоспособного населения провоцирует возникновение рисков, связанных с полной или частичной потерей трудоспособности, риск некупаемости инвестиций в развитие персонала, риск снижения уровня производительности труда.

Кадровые риски, рост которых провоцируется высоким уровнем смертности трудоспособного населения, носят, по большей части, количественный характер и связаны с риском возникновения кадрового дефицита. Также, стоит отметить диалектическую взаимосвязь рисков количественного и качественного характера. Например, риск возникновения кадрового дефицита, влечет за собой риск падения конкуренции на рынке труда, что, безусловно, влияет на качество ЧК.

Характер кадровых рисков, обусловленных высокими уровнями смертности и заболеваемости, зависит

от сочетания двух этих факторов в каждом конкретном регионе. Можно выделить четыре группы регионов, в каждой из которых будут преобладать риски, обусловленные показателями уровней этих двух факторов. Также величина данных рисков варьируется в разных регионах и зависит от показателей смертности и заболеваемости трудоспособного населения. Таким образом, можно составить двумерную матрицу на основе двух параметров оценки уровня кадровых рисков. Чтобы определить характер и уровень данных рисков в конкретном регионе необходимо оценить относительно среднего показателя взятого по стране в целом или по федеральному округу. Для удобства оценки и построения графика необходимо все показатели перевести в проценты, приняв за 100% - средний уровень показателя, относительно которого будут происходить оценка.

В Приволжском федеральном округе (ПФО) отмечается один из самых высоких в России уровень рисков, связанных с демографическим фактором, поэтому вопросы качества ЧК и управления кадровыми рисками для ПФО наиболее актуальны [1, с.11].

В регионах ПФО уровень и характер кадровых рисков, связанных с высокими уровнями смертности и заболеваемости трудоспособного населения, варьируется. В отдельных регионах округа тенденция выражена по-разному. Например, в семи из четырнадцати регионах в 2015 г. по сравнению с 2014 г. зафиксировано сокращение числа пациентов с впервые в жизни установленным диагнозом, но, несмотря на это, ежегодный прирост остается внушительным. В 2015 г. в Республике Мордовия, Кировской, Саратовской, Пензенской областях, Республике Татарстан уровень заболеваемости трудоспособного населения наблюдался ниже среднего по ПФО. Однако, по сравнению с 2014 г. прирост уровня заболеваемости на 100 тыс. чел. сократился только в Республике Татарстан и Мордовия, Кировской области (уровень заболеваемости составил 94,12%, 98,09%, 99,21% от уровня 2014 г. соответственно). В Саратовской и Пензенской областях в 2015 г. уровень заболеваемости по сравнению с предыдущим годом увеличился на 3,43% и 3,59% соответственно. Неблагоприятная ситуация, характеризующаяся уровнем заболеваемости трудоспособного населения выше, чем среднее значение по округу, наблюдалась в 2015 г. в Самарской области, Чувашской Республике, Республиках Марий Эл, Башкортостан, в Пермском крае, Ульяновской, Нижегородской областях, в Удмуртской Республике. Наибольшее отклонение в 2015 г. от среднего уровня по ПФО было зафиксировано в Самарской области (19,49%) и Чувашской Республике (16,12%). Но в



Чувашской Республике в 2015 г. по сравнению с уровнем 2014 г. заболеваемость на 100 тыс. чел. составила 93,56%. Т.е. снижение уровня заболеваемости составило 6,44%, - это максимум в ПФО. В Самар-

ской области напротив зафиксировано повышение на 3,04%.

Таблица 1 - Матрица определения характера кадровых рисков

		Заболеваемость трудоспособного населения →	
		Высокий уровень смертности и относительно низкая заболеваемость. Преобладают высокие риски, характеризующиеся:	Высокий уровень смертности и высокая заболеваемость. Преобладают высокие риски, характеризующиеся:
↑ Смертность трудоспособного населения	Высокий уровень смертности и относительно низкая заболеваемость. Преобладают высокие риски, характеризующиеся:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• снижением доли трудоспособного населения более быстрыми темпами, чем средние темпы по округу, по стране;</li> <li>• возникновением кадрового дефицита;</li> <li>• снижением конкуренции на рынке труда;</li> <li>• возможностью некупаемости инвестиций в образование, развитие персонала.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• снижением доли трудоспособного населения более быстрыми темпами, чем средние темпы по округу, по стране;</li> <li>• возникновением кадрового дефицита;</li> <li>• снижением конкуренции на рынке труда;</li> <li>• возможностью некупаемости инвестиций в образование, развитие персонала;</li> <li>• снижением производительности труда;</li> <li>• возникновением полной или частичной потери трудоспособности;</li> <li>• снижение уровня инновационной активности.</li> </ul>
	Низкие уровни смертности и заболеваемости. Консервативные риски, связанные с падением качества ЧК.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• снижением производительности труда;</li> <li>• возникновением полной или частичной потери трудоспособности;</li> <li>• повышением сроков окупаемости инвестиций в персонал;</li> <li>• снижение уровня инновационной активности.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• снижением производительности труда;</li> <li>• возникновением полной или частичной потери трудоспособности;</li> <li>• повышением сроков окупаемости инвестиций в персонал;</li> <li>• снижение уровня инновационной активности.</li> </ul>

Ситуация со смертностью населения в трудоспособном возрасте также неоднозначна. Наиболее благоприятная ситуация в 2015 г., связанная со смертностью взрослого населения ниже среднего уровня в округе в целом, отмечается в Республиках Татарстан, Мордовия, Пензенской и Саратовской областях. В пяти регионах округа уровень смертности трудоспособного населения по основным классам и причинам ниже аналогичного показателя по ПФО, в остальных девяти - выше. Самый низкий уровень смертности в 2015 г. был отмечен в Республиках Татарстан, Мордовия, Пензенской, Саратовской областях, в Чувашской Республике отклонение от среднего значения составило около 1%. Одни из самых высоких уровней

смертности трудоспособного населения зафиксированы в Пермском крае, Республиках Марий Эл и Башкортостан, Самарской области.

Во всех регионах, кроме Оренбургской и Кировской областей, где уровень заболеваемости превышает среднее значение по округу, уровень смертности - также выше среднего. В Чувашской Республике, где отмечен второй по величине уровень заболеваемости на 100 тыс. человек в ПФО, смертность ниже среднего значения по округу на 1,28%.

Данные для сравнения уровня кадровых рисков регионов округа, связанных со смертностью и заболеваемостью трудоспособного населения, представлены в Таблице 2.

Таблица 2 - Показатели заболеваемости и смертности регионов ПФО в 2015 г.

	Заболеваемость на 100 тыс.чел. [2,с.457]	Доля от среднего уровня по ПФО, в %	Смертность на 100 тыс.чел. [2,с.63]	Доля от среднего уровня по ПФО, в %
Приволжский федеральный округ	61069,3	100	587,4	100
Республика Башкортостан	63557,6	104,07	625,4	106,47
Республика Марий Эл	63882	107,88	655	111,51
Республика Мордовия	44998,4	73,68	513,1	87,35
Республика Татарстан	56322,1	92,23	471,1	80,20
Удмуртская Республика	62599	102,50	599,9	102,13
Чувашская Республика	70917,2	116,13	579,9	98,72
Пермский край	64800,1	106,11	605,3	113,26
Кировская область	49342,3	80,80	589,9	100,43
Нижегородская область	63261	103,59	615	104,70
Оренбургская область	55071,9	90,18	641	109,12
Пензенская область	55673,8	91,16	510,6	86,93
Самарская область	72974,1	119,49	616	104,87
Саратовская область	53273,7	87,23	537,4	91,49
Ульяновская область	63077,6	103,29	614,2	104,56

Поскольку нам необходимо определить характер кадровых рисков и их величину в регионах ПФО, то оценка будет происходить относительно средних показателей уровней смертности и заболеваемости трудоспособного населения ПФО в целом.

Исходя из оценки показателей смертности и заболеваемости трудоспособного населения относительно

среднего значения аналогичных показателей по округу в целом, строим матрицу размерностью 2\*2.

На Рисунке 1 всю плоскость можно условно разделить на четыре сектора, проведя две перпендикулярных прямых параллельных осям через точку с координатами (1;1).

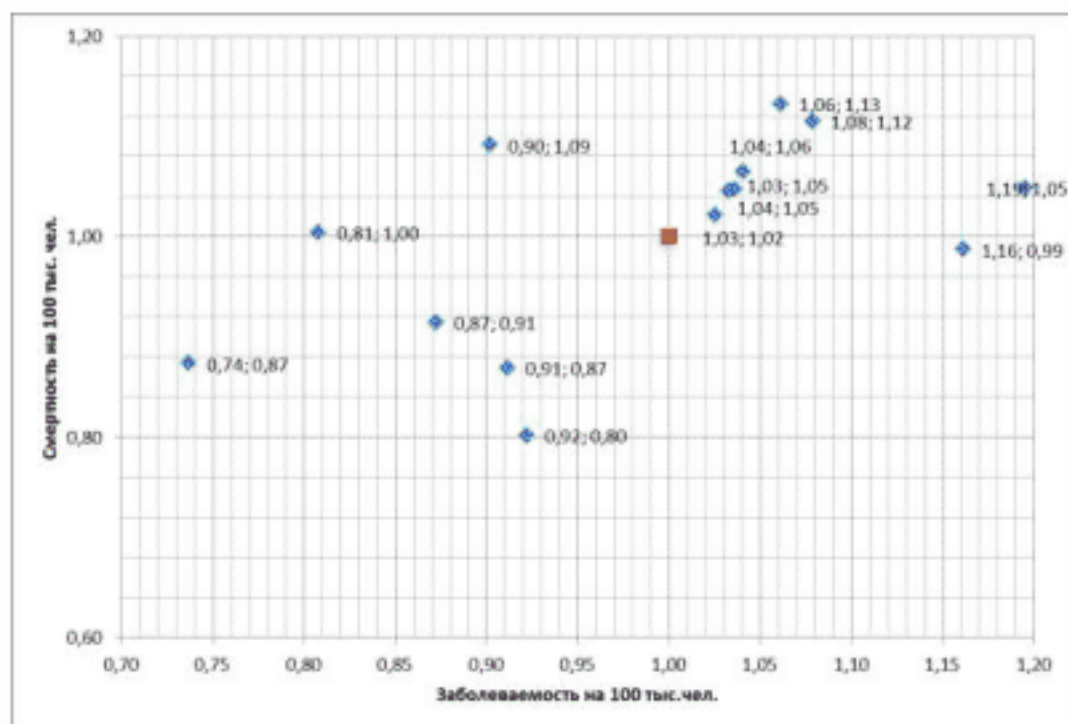


Рисунок 1 - Распределение регионов ПФО по уровню кадровых рисков

На построенном графике (Рис.1) видно распределение регионов по двум признакам относительно среднего уровня смертности и заболеваемости в ПФО. Самая многочисленная группа регионов находится в области, где показатели смертности и заболеваемости выше средних значений по округу.

Две самых малочисленных группы – это регионы с уровнем смертности выше среднего, но с относительно низкой заболеваемостью и, напротив, регионы с относительно низкой заболеваемостью, но высокой смертностью относительно показателей по округу. В сектор, где показатели ниже



средних по округу, попадают регионы с самыми благоприятными ситуациями, связанными с относительно низкими уровнями заболеваемости и

смертности. Таким образом, распределение регионов в матрице выглядит следующим образом:

Таблица 3 - Матрица распределения регионов ПФО по характеру кадровых рисков

		Заболеваемость трудоспособного населения	
		→	
Смертность трудоспособного населения	Оренбургская область Кировская область	Республика Башкортостан Республика Марий Эл Удмуртская Республика Пермский край Нижегородская область Самарская область Ульяновская область	
	Республика Мордовия Саратовская область Пензенская область Республика Татарстан	Чувашская Республика	

Таким образом, самый низкий уровень кадровых рисков, связанных с заболеваемостью и смертностью трудоспособного населения, наблюдается в Республике Мордовия, Саратовской, Пензенской областях, Республике Татарстан, а Республика Башкортостан, Республика Марий Эл, Удмуртская Республика, Пермский край, Нижегородская, Самарская, Ульяновская области отличаются агрессивными кадровыми рисками.

Анализируя кадровые риски снижения доли трудоспособного населения более высокими темпами, чем средние по округу, стоит отметить, что в регионах (Республика Марий Эл, Удмуртская Республика, Нижегородская область, Ульяновская область, Кировская область), где темпы данного процесса выше, чем средние по округу, наблюдается относительно высокие уровни смертности и заболеваемости. Т.е. можно наблюдать реализацию риска снижения доли трудоспособного населения более быстрыми темпами, чем средние темпы по округу, по стране. Но также стоит отметить и то, что темпы снижения доли трудоспособного населения выше среднего по округу наблюдаются еще в двух регионах с относительно низкой смертностью трудоспособного населения: Чувашская Республика и Пензенская область. Важно отметить и то, что в 2015 г. доля трудоспособного населения, в трех из четырех регионах с относительно низкими уровнями заболеваемости и смертности, была выше, чем в среднем по ПФО.

Из анализа данных представленных в Таблице 4, мы можем наблюдать реализацию риска снижения производительности труда в ряде регионов, с относительно высоким уровнем заболеваемости трудоспособного населения. В Чувашской Республике, Нижегородской, Самарской, Ульяновской областях произошло снижение уровня производительности труда в 2015 г. по сравнению с предыдущим годом. Также снижение данного показателя произошло в Оренбургской области, где уровень заболеваемости трудоспособного населения ниже, чем средний уровень в целом по округу. В Республике Башкортостан, Удмуртской Республике, Пермском крае, где также высокий уровень рисков снижения производительности труда, наблюдается низкий рост данного показателя, ниже, чем в среднем по ПФО. Наряду с данными регионами, незначительный рост производительности труда наблюдался в 2015 г. в Кировской области, где относительно невысокий уровень заболеваемости. Важно отметить и то, что в Республиках Мордовия и Татарстан, Саратовской и Пензенской области, где

относительно низкие уровни рисков снижения качества ЧК, рост производительности труда в 2015 г. выше среднего по округу.

Говоря о реализации рисков, связанными с количественными характеристиками ЧК, стоит отметить, что самый высокий уровень потребности в работниках для замещения вакантных мест наблюдается в Нижегородской области, где уровни смертности и заболеваемости относительно высоки. Второй по величине уровень потребности в работниках наблюдается в Удмуртской Республике, где уровни данных показателей также высоки. В Пермском крае и Самарской области тоже наблюдается реализация риска, связанного с количественной нехваткой работников. Но, не смотря на это, самая низкая потребность в работниках наблюдается в Республике Марий Эл и Ульяновской области, которые относятся к той же группе регионов. А в Республике Татарстан, где отмечаются консервативные кадровые риски данного характера, потребность в кадрах ниже средней потребности по ПФО в целом всего на 8,33%.

В Оренбургской и Кировской областях, где велики риски возникновения кадрового дефицита, уровень потребности в работниках ниже среднего уровня по округу и ниже, чем в Чувашской Республике, где уровень риска возникновения кадрового дефицита самый низкий в округе. Уровень конкуренции на рынке труда, характеризующийся уровнем безработицы, в данных регионах также относительно высок. Говоря о реализации риска «неокупаемости инвестиций в человеческий капитал», стоит отметить, что индекс производительности труда близок к среднему значению показателя по округу в целом.

Из проведенного анализа следует вывод о том, что положительная корреляция между уровнем заболеваемости и смертности трудоспособного населения и рядом социально-экономических показателей (темпы снижения доли трудоспособного населения, производительность труда, потребность в кадрах для замещения вакантных должностей) существует. Следовательно, высокие уровни смертности и заболеваемости трудоспособного населения провоцируют возникновения кадровых рисков количественного и качественного характера.

Поскольку уровни заболеваемости и смертности населения в трудоспособном возрасте варьируются в разных регионах, то это становится одним из факторов дифференциации конкурентоспособности и привлекательности регионов. Оценка кадровых рисков и минимизация их негативного воздействия

повысит потенциал устойчивого развития социально-экономической системы региона.

Таблица 4 - Социально-экономические показатели регионов ПФО

	Индекс производительности труда, в % [3]		Уровень инновационной активности организаций, в % [3]		Выдано патентов, шт. [3]		Удельный вес потребности в работниках для замещения вакантных рабочих мест, в % [3]
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	
ПФО	100,7	97,8	11,4	10,6	6594	6122	2,4
Республика Башкортостан	103,4	100,3	10,4	9,1	744	943	2,2
Республика Марий Эл	107,9	104,2	7,1	8,3	191	137	1,7
Республика Мордовия	108,3	101,8	18,3	16,6	81	92	1,7
Республика Татарстан	102,8	100,7	20,5	20,5	1633	1297	2,2
Удмуртская Республика	103,4	100,6	10,5	10,2	231	189	3
Чувашская Республика	101,6	98,9	23,7	24	211	177	2,1
Пермский край	104	100,5	11,1	10,5	540	500	2,6
Кировская область	102,5	100,3	9,4	9,8	175	154	2
Нижегородская область	103,7	98,7	14,3	13,5	660	573	3,4
Оренбургская область	100,4	98,2	12,4	10,8	137	87	1,9
Пензенская область	104	104,2	17,1	14,7	224	235	1,5
Самарская область	102,5	98,6	5,8	5	942	973	2,5
Саратовская область	102,2	101,6	6,8	6,3	392	356	2,4
Ульяновская область	101,6	99,5	5,1	5,2	433	409	1,6

#### Библиографический список

1. Анисимова К.А., Рожкова Е.В. Капитал здоровья: риски развития в современной России // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. №9 ч.3. 2016. С.10-14
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017: Стат. сб. / Росстат. - М., 2017. - с.1402
3. Федеральная служба государственной статистики. Электронный ресурс. [Режим доступа]: <http://www.gks.ru/>

#### References

1. Anisimova K.A., Rozhkova E.V. Kapital zdorov'ya: riski razvitiya v sovremennoj Rossii // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. №9 ch.3. 2016. S.10-14
2. Regiony Rossii. Social'no-ehkonomicheskie pokazateli. 2017: Stat. sb. / Rosstat. - M., 2017. - s.1402
3. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki. E'lektronnyj resurs. [Rezhim dostupa]: <http://www.gks.ru/>



## РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ В РОССИИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

**Романченко О.В.,** к.т.н., доцент, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

**Аннотация:** В сложившихся политических и экономических реалиях важное значение имеет разработка конкретных направлений модернизации производства на современном этапе развития производительных сил. Строительная индустрия, представляя достаточно сложную слабо развитую в настоящее время в России отраслевую структуру. За последние двадцать лет утрачен производственный, инфраструктурный, высококвалифицированный трудовой потенциал. Строительство может стать достаточно мощной отраслью и мощным драйвером роста российской экономики. В статье приводятся проблемы и предложения развития отрасли.

**Ключевые слова:** Строительная отрасль, модернизация, интенсификация, развитие.

**Abstract:** In the current political and economic realities the development of specific areas of production modernization at the current stage of the productive forces development is important. Currently construction industry is quite complex weakly developed industry structure in Russia. Over the last twenty years has lost production, infrastructure, qualified labour potential. Construction industry could become a powerful industry and a powerful driver of the Russian economy growth. In the article are included issues and suggestions for the further development of the industry.

**Keywords:** Construction industry, modernization, intensification, development.

### 1. Актуальность исследования

Строительство, являясь фундаментальной и базовой отраслью любой экономики, обеспечивает жизнедеятельность государства и населения качественной, безопасной и комфортной инфраструктурой. Поэтому уровень достижения целей устойчивого развития зависит, в первую очередь, от возможностей достижения этих целей в строительстве и, как следствие, уровня развития строительной отрасли.

В современных условиях динамично развивающихся процессов, как в национальной российской экономике, так и в мировом сообществе проблемы в строительной индустрии являются наиболее, актуальны. Прежде всего, это обусловлено глубинными процессами, происходящими в политической и экономической жизни, объявленными мировыми санкциями. Именно эти реалии обязывают Российское Правительство принимать новые, адекватные решения по развитию производительных сил страны, в целях преодоления зависимости от импорта товаров, работ и услуг.

В сложившихся политических и экономических реалиях важное значение имеет и разработка конкретных направлений модернизации производства на современном этапе развития производительных сил. В последний период уделяется большее внимание, и расширяются научные исследования, посвященные вопросам инновационного развития, модернизации и эффективности национального производства.

### 2. Теоретическое обоснование

Строительная индустрия, представляя достаточно сложную слабо развитую в настоящее время в России отраслевую структуру. За последние двадцать лет утрачен производственный, инфраструктурный, высококвалифицированный трудовой потенциал [2, 103]. Многие годы строительную индустрию в России представляют иностранные строительные компании, которые осуществляют весь комплекс строительных работ, осуществляют поставки техники, технологий, инвестиций, строительных материалов и другое. В условиях современных реалий, Правительство России в ответ на санкции, поставило задачу на развитие национального производства, как фактор экономического роста в национальной экономике, в том числе и в строительстве [4, 191]. Проблемы оценки состояния строительного производства исследовались многими отечественными учеными. В работах классиков и современных ученых, таких как, К. Маркс, С.Ю. Витте, Л. И. Абалкин, В. Радаев, А. Г. Аганбегян, Ю. В. Яременко, К. Б. Лейкина, А. Омаров, А. А. Баранов, Т. С. Хачатуров, Г. М. Сорокин, С. С. Шаталин, и др. рассматривались вопросы развития производительных сил в целом и строительства в частности. Необходимо отметить, что до настоящего времени нет не только обще-

принятых показателей и методов оценки ее уровня, но даже общепринятого ее понимания. Переход к преимущественно интенсивным методам в экономике обусловил в значительной мере выработку научных представлений о сущности, критериях и факторах интенсификации производства, единой системы показателей ее уровня и эффективности. Большое значение имеет и разработка конкретных направлений модернизации производства на современном этапе развития производительных сил. В последний период усилилось внимание, и расширились научные исследования, посвященные вопросам инновационного развития, модернизации и эффективности национального производства [6, 36]. Некоторые аспекты модернизации строительного производства еще не получили четкого развития в современной литературе. Существует разнобой в определении содержания, форм, направлений модернизации. Нет четкого определения взаимосвязи модернизации и эффективности производства. Наблюдаются расхождения и в определении критерия модернизации строительного производства. Отсутствует единая система показателей уровня модернизации и ее эффективности. При выявлении содержания модернизации строительного производства следует, прежде всего, выявить сущностные ее признаки, которые и должны, найти отражение в ее определении. Кроме того, здесь целесообразно отразить и особенности модернизации строительного производства классические, а также в условиях ускоренного развития экономики [1, 166].

При исследовании процесса модернизации производства большинство экономистов рассматривают два метода развития экономики по К. Марксу — экстенсивного и интенсивного. Так, К. Маркс писал, что «накопление, превращение прибавочной стоимости в капитал, по-своему реальному содержанию есть процесс воспроизводства в расширенном масштабе, независимо от того, выражается ли такое расширение экстенсивно, путем строительства новых фабрик в дополнение к старым, или интенсивно, путем увеличения масштаба производства па данном предприятии». Отсюда некоторые экономисты делают, на наш взгляд, слишком прямолинейный вывод, что строительство новых предприятий и дополнительные вложения есть признаки лишь экстенсивного развития экономики. Состояние же современного производства в целом, без привязки к отраслям, а также его отраслевое направление требует, прежде всего, применения новых технологических и технических методов.

По нашему мнению, здесь главная мысль К. Маркса заключается в том, что всякие дополнительные вложения являются условиями расширенного воспроизводства. Но сами по себе они еще не раскрывают, как это

расширенное воспроизводство осуществляется — экстенсивно или интенсивно. Не каждое новое строительство означает экстенсивный путь развития, как не всякое внедрение новой техники есть свидетельство интенсификации производства. В качестве основополагающего признака экстенсивного развития экономики К. Маркс считал увеличение производственного аппарата за счет строительства новых фабрик и заводов в дополнение к действующим, без изменения уровня техники, технологии и организации производства. Если же объем производства на предприятии увеличивается за счет его совершенствования или более полного использования действующей инфраструктуры (мощностей), то это — интенсивный тип производства. К. Маркс, исследуя способы использования дополнительных вложений, отмечал, что они могут «... послужить для того, чтобы расширить предприятие или произвести в машинах усовершенствования, которые повысят их эффективность». В данной работе мы предполагаем подробно рассмотреть вопросы модернизации строительного производства, с учетом необходимости решать современные проблемы в сложившихся в настоящее время социально-экономических и политических условиях [8, 132].

Министерством строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации разработан проект «Стратегии инновационного развития строительной отрасли Российской Федерации до 2030 года». Однако для исполнения этой стратегии недостаточно четко проработаны модели, механизмы и другие инструменты реализации, особенно это касается арктических и северных регионов России. Поэтому стоит проблема разработки инструментария реализации стратегии. Затем необходимо разработать Концепцию после тщательного анализа состояния строительной отрасли, где будут обоснованы вопросы модернизации и развития строительного производства.

Важным элементом инновационного развития строительной отрасли является не только модернизация, но внутренние процессы, такие как интенсификация, которое как понятие изначально представляет собой процесс. **Интенсификация производства** представляет собой процессы эффективного использования средств производства (мощностей), предметов труда, квалифицированной рабочей силы, современных форм и методов организации труда. Важнейшими элементами интенсификации являются информационные технологии управления всей системой строительной индустрии, применение новейших достижений научно-технического прогресса. Интенсификация производства существенно отличается от экстенсивного развития производства, основанного на количественном росте основных производственных фондов (основного капитала), который развивался в 20 веке. Эта форма имеет затратный характер, и в настоящее время не должна применяться, так как современная техника и строительные технологии позволяют быстро и качественно осуществлять строительные проекты. Интенсивный способ производства, в отличие от экстенсивного, сопровождается уменьшением затрат живого и овеществленного труда, однако требует значительных инвестиций, в создание средств производства и производство современных строительных материалов и новых технологий. А потому при анализе и оценке уровня интенсификации строительного производства необходимо рассматривать модернизацию, как важное направление развития строительного производства. Естественно, что при этом необходимо оценивать и результат этого процесса — достижение экономических результатов модернизации в целях качественного выполнения строительных работ и эффективного использования технологий и производственных ресурсов [1, 168].

**Строительное производство включает в себя:**

– процессы производства строительного-монтажных работ на строительных объектах;

– процессы изготовления строительных изделий, полуфабрикатов, монтажных узлов в подсобных производствах строительного-монтажных организаций;

– производственное обслуживание процессов производства строительного-монтажных работ и изготовления изделий, полуфабрикатов, монтажных узлов в подсобных производствах;

– приобретение и доставка строительных конструкций, материалов, сырья, горизонтальной и вертикальный транспорт строительных конструкций и материалов на строительных площадках, работы по организации и содержанию строительных площадок, организации и управлению производствами и т. д.

Поэтому в качестве составляющих процесса интенсификации строительного производства при ее анализе и оценке предлагается рассматривать и учитывать: **модернизацию** процессов производства строительного-монтажных работ;

**модернизацию** производственных процессов при изготовлении строительных конструкций и изделий, полуфабрикатов, монтажных узлов в подсобных производствах;

**модернизацию** производственных процессов в обслуживающих производствах и обслуживании строительного-монтажных организаций.

Но, рассматривая процесс модернизации производственного потенциала строительной продукции, необходимо иметь в виду, что значительное влияние на степень использования производственных ресурсов при выполнении строительного-монтажных работ оказывают проектно-конструктивные решения возводимых зданий и сооружений. Нет необходимости доказывать, что, во-первых, разные проектные решения одних и тех же конструктивных элементов требуют разных затрат труда, материалов, энергии, времени работы машин и, во-вторых, далеко не все применяемые проектно-конструктивные решения элементов зданий и сооружений технологичны в исполнении и экономичны в плане производственных затрат. Поэтому в качестве важной составляющей и фактора интенсификации строительного производства следует принять также рациональность проектно-конструктивных решений зданий и сооружений, разработку и применение менее ресурсоемких строительных конструкций. Процесс модернизации **строительного производства** достаточно многогранен и многоаспектен, как это следует из изложенного выше, но вряд ли его содержание и качество можно оценить с помощью одного какого-либо показателя. Поэтому необходимо рассмотреть современное состояние системы показателей, позволяющее оценить уровень модернизации строительного производства по всем ее составляющим по организации в целом, участкам производства, строительным объектам и площадкам, отдельным строительного-монтажным работам, их комплексам.

**3. Состояние строительной отрасли (на примере жилищного строительства)**

На рынке строительства все больше заметны кризисные явления. Реформа отрасли в виде поправок к ФЗ№ 214 «О долевом строительстве» не может изменить ситуацию. Сама отрасль находится на стадии выживания. Модель строительного рынка на сегодня противоречивая и малоэффективная, а именно:

– происходит ухудшение финансового положения застройщиков, например, в 2010 году 100 компаний вошли в стадию банкротства, что составляет около 3 % всех застройщиков;

– ухудшение на рынке ипотеки, а именно, в 2010 году на 20 % повысилось количество просроченных кредитов более чем 90 дней, что составляет 160 млрд. рублей;

– остаются высокими риски для покупателей новостроек (на сегодня это 900 проблемных объектов и 100 тыс. обманутых дольщиков);



- снижение спроса на недвижимость в связи с общим падением доходов населения (с 2014 года падение составляет 8,9 % по данным Росстата;

В целом объем введенного жилья начал падать. За 2016 год введено 81 млн. кв. м., 2017 год – 78 млн. кв.м. по сравнению с 2015 годом, когда было введено 85 млн.кв.м.;

- переход на проектное финансирование крайне дорогое, девелоперские компании не спешат переходить. Банки испытывают высокий риск в строительстве (например, на 1.09.16 задолженность составляла 394 млрд. руб. – это четверть всей просроченной задолженности перед банками);

- объемы строительных работ падают в сопоставимых ценах более трех лет подряд;

- постоянно меняется спектр инструментов жилищной политики: государственная программа субсидирования ипотеки не продлена на 2017 год, программа «Жилье для российской семьи» по строительству жилья эконом класса прекратила существование с 2016 года в

связи с проблемами реализации механизма заявленной программы. В то же время открыты новые программы, в том числе Реновация жилья (только для г. Москвы), о результатах которых ещё недостаточно информации в силу короткого срока начала этих программ.

Все вышеприведенные факты указывают на то, что жилищная политика не отвечает задачам социально-экономического развития страны. Необходим переход к новой социально-ориентированной модели с принципиально другими инструментами жилищного строительства.

В целом в строительной отрасли происходит существенное ухудшение делового климата. Анализ результатов опроса руководителей строительных организаций проводит Росстат ежегодно. Негативная динамика в 2016 году была зафиксирована практически по всем основным показателям, характеризующим строительную деятельность. Рассмотрим сезонно скорректированный Индекс предпринимательской уверенности (ИПУ) по данным за период 2001 - 2016 год (рис. 1).

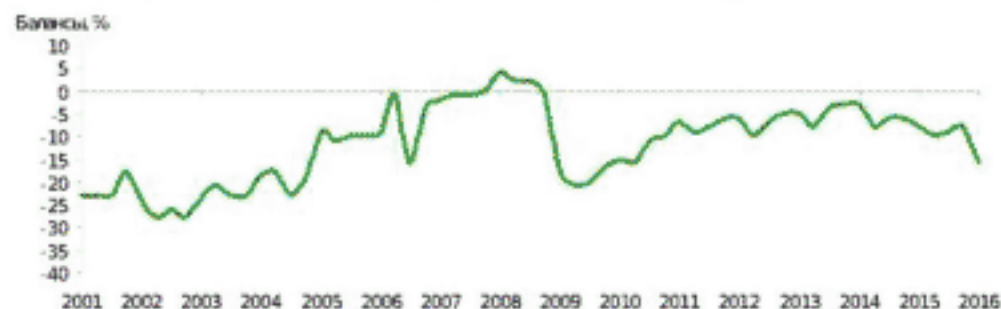


Рисунок 1 – Динамика индекса предпринимательской уверенности в строительстве

Из рисунка видно, что происходит падение в 2016 году (-17%), близкое к 2009 году, тогда ИПУ составлял (-21%) [5, 35]. Это можно объяснить сезонностью строительных работ, когда начало года считается «мертвым сезоном», однако такое падение настораживает.

Если рассмотреть факторы, ограничивающие производственную деятельность строительных организаций, по материалам выборочных исследований то отмечают: высокий уровень налогов, высокая стоимость материалов, конструкций, изделий, неплатежеспособность заказчиков и т.д. (табл. 1).

Таблица 1 – Факторы, ограничивающие производственную деятельность строительных организаций

№ п/п	Факторы	По данным на IV кв. 2015 г., %	По данным на IV кв. 2016 г., %
1	Высокий уровень налогов	36	40
2	Высокая стоимость материалов, конструкций, изделий	31	33
3	Неплатежеспособность заказчиков	30	31
4	Недостаток заказов на работы	29	16
5	Конкуренция со стороны других строительных фирм	24	27
6	Недостаток финансирования	24	26
7	Высокий процент коммерческого кредита	19	20
8	Недостаток квалифицированных рабочих	13	14
9	Погодные условия	12	12
10	Недостаток материалов	5	3
11	Нехватка и изношенность строительных машин и механизмов	3	1

Как видно из таблицы 1, по некоторым факторам напряженность растет, а по некоторым ослабевает, что указывает на проблемные точки в строительной отрасли [5, 20].

В целом количественная статистика Росстата периодически фиксирует снижение объема работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», к соответствующему периоду предыдущего года уже более двух лет (26 месяцев подряд). Даже с учетом stagнационного развития экономики за этот период, подобной по продолжительности отрицательной ди-

намики не показывает ни одна из базовых отраслей экономики (промышленность, торговля, сфера услуг, сельское хозяйство и транспорт). Что доказывает кризис во всей строительной отрасли растет.

#### 4. Выводы и предложения развития отрасли

Строительство может стать достаточно мощной отраслью и мощным драйвером роста российской экономики. Для этого необходимо развивать ряд направлений:

- изменить стандарты (создание новых нормативов как по типовым зданиям, по требованиям к введению инженерной инфраструктуры, обеспечение безопасности, промышленного развития строительных инновационных материалов), что позволит повысить эффективность, долгосрочность вводимых объектов и увеличит их функциональность;

- уменьшить стоимость строительства, для чего необходимо изменить систему расчета сметной стоимости, которая в РФ достаточно сложная. Рост стоимости строительства серьезно отражается на инфляции и в целом на экономике. Необходимо создать условия для участия частного бизнеса в строительстве ряда объектов [3, 25]. Существенная часть затрат при строительстве жилья в современной России – это коррупционные схемы, которые приводят к значительному его удорожанию. По этой причине необходимо устранить коррупционные схемы а также ужесточить государственный антикоррупционный контроль. Освободившиеся средства строительных компаний можно направить на применение новых технологий строительства, современных материалов, а также эстетическое и санитарное состояние окружающей территории во время строительства, применение белых схем оплаты труда строительных рабочих;

- активно при помощи поддержки государства привлечь компании, занимающиеся высокотехнологичным строительством;

- снизить административные барьеры и минимизировать взаимосвязи с регуляторами, предусматривая снижение объемов разрешительной документации, сокращение различных требований. Определенные шаги в этом направлении уже ведутся в жилой не-

движимости[7, 11]. Необходимо данную практику распространить на коммерческую недвижимость и инфраструктурное строительство, что позволит больше привлекать иностранных инвесторов, которые обеспечат эффективный финансовый процесс;

- строительство в отличие от других отраслей очень серьезно зависит от кредитных привлечений;

- расширение и нормализация рынка съёмного жилья, что позволит повысить социальную мобильность населения (прототипы «доходных домов»);

- строительный контроль сделать независимым, он должен быть сплошным, чтобы обеспечить Заказчику ожидаемое качество.

В настоящее время широко реализуются Государственные программы в строительной отрасли. Так, например, 2017 год –год запуска Госпрограмм в области строительства (финансирование строительства инфраструктуры в проектах комплексного освоения территорий: выделено в 2017 году – 20 млрд. руб. и направлено на строительство инженерной инфраструктуры и на компенсацию части затрат при строительстве социальной инфраструктуры и дорог, право распределять деньги передано в регионы) и градостроительства (27 млрд. руб. направлено на благоустройство городов России в рамках формирования качественной городской среды в дотационных регионах на условиях софинансирования). Но это очень малые суммы для таких проектов, поэтому необходима доработка программ и дополнительное финансирование.

Реализация предложений по развитию строительной отрасли может существенно улучшить социально-экономическое положение населения страны.

#### Библиографический список

1. Беклемешев В.П. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития. Монография /В.П. Беклемешев, Л.С. Белоусова, Л.В. Голощапова и др./ Под общ.ред. проф. С.В. Панасенко. –Книга 46. – Воронеж:ВГПУ; М.: Наука:информ. 2017. – 180 с.
2. Голощапова Л.В. Экономический аспект оценки кадрового потенциала предприятий / Л.В. Голощапова // Социальная политика и социология. – 2011. – №10(76). – С. 99-120.
3. Зозуля В.В. Проблемы фискального регулирования развития субъектов малого и среднего предпринимательства в России / В.В. Зозуля, Г.Н. Семенова // Транспортное дело России. – 2017. – № 3. – С. 25-26.
4. Зозуля В.В. Налоговые механизмы развития лизинговой деятельности в условиях рецессии. / В.В. Зозуля // Июшкар-Ола: Инновационное развитие экономики. – 2016. – 3-1 (33). – С. 189-193.
5. Инвестиции в России. 2017: Стат.сб./ Росстат. – М., 2017. – 188 с.
6. Пятанова В.И. Стратегия и конкурентное преимущество компании в современной глобальной среде / В.И. Пятанова // Микроэкономика. – 2013. – №1. – С.56-60.
7. Ресин В.И. Проблемы и совершенствование законодательства в сфере строительства /В.И. Ресин, И.Л. Владимиров // Современные проблемы управления проектами в инвестиционно-строительной сфере и природопользовании. Материалы VII Международной научно-практической конференции, посвященной 110-летию РЭУ им. Г. В. Плеханова. Под ред. В. И. Ресина. – 2017. – С. 9-13.
8. Романченко О.В. /Модернизация строительной отрасли Российской Федерации: теоретический аспект / О.В. Романченко // Национальные экономики в условиях глобальных и локальных трансформаций. Сборник статей международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 130-134.

#### References

1. Beklemeshev V.P. Ekonomicheskie issledovaniya: analiz sostoyaniya i perspektivy razvitiya. Monografiya /V.P. Beklemeshev, L.S. Belousova, L.V. Goloshchapova i dr./ Pod obshch.red. prof. S.V. Panasenko. –Книга 46. – Voronezh:VGPU; M.: Nauka:inform. 2017. – 180 s.
2. Goloshchapova L.V. Ekonomicheskij aspekt ocenki kadrovogo potentsiala predpriyatij / L.V. Goloshchapova // Social'naya politika i sociologiya. – 2011. – №10(76). – S. 99-120.
3. Zozulya V.V. Problemy fiskal'nogo regulirovaniya razvitiya sub'ektov malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossii / V.V. Zozulya, G.N. Semenova // Transportnoe delo Rossii. – 2017. – № 3. – S. 25-26.
4. Zozulya V.V. Nalоговые механизмы развития лизинговой деятельности в условиях рецессии. / V.V. Zozulya // Ioshkar-Ola: Innovacionnoe razvitie ekonomiki. – 2016. – 3-1 (33). – С. 189-193.
5. Investitsii v Rossii. 2017: Stat.sb./ Rosstat. – M., 2017. – 188 s.
6. Pyatanova V.I. Strategiya i konkurentnoe preimushchestvo kompanii v sovremennoj global'noj srede / V.I. Pyatanova // Mikroekonomika. – 2013. – №1. – S.56-60.
7. Resin V.I. Problemy i sovershenstvovanie zakonodatel'stva v sfere stroitel'stva /V.I. Resin, I.L. Vladimirova // Sovremennye problemy upravleniya projektami v investitsionno-stroitel'noj sfere i prirodopoz'zovanii. Materialy VII Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii, posvyashchennoj 110-letiyu REHU im. G. V. Plekhanova. Pod red. V. I. Resina. – 2017. – S. 9-13.
8. Romanchenko O.V. /Modernizatsiya stroitel'noj otrasli Rossijskoj Federacii: teoreticheskij aspekt / O.V. Romanchenko // Nacional'nye ekonomiki v usloviyah global'nyh i lokal'nyh transformacij. Sbornik statej mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. – 2017. – S. 130-134.



## ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СИСТЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОСТОВЕ-НА-ДОНУ

**Савон И.В.**, д.э.н., профессор, Донской государственной технической университет  
**Стратан Д.И.**, к.э.н., доцент, Донской государственной технической университет  
**Зубарев С.В.**, к.э.н., доцент, Ростовский филиал, Российская таможенная академия  
**Попов А.А.**, Донской государственной технической университет

**Аннотация:** В статье рассматриваются проблемы функционирования системы обязательного медицинского страхования в Ростове-на-Дону, а также направления ее развития на ближайшую перспективу. Перспективные направления были рассмотрены с точки зрения финансового регулирования деятельности системы обязательного медицинского страхования.

**Ключевые слова:** обязательное медицинское страхование, государственный бюджет, финансовая устойчивость, страховые медицинские организации, фонд обязательного медицинского страхования.

**Abstract:** The article considers problems of functioning of system of obligatory medical insurance in Rostov-on-don, and also directions of its development in the near future. Promising areas were considered from the point of view of financial regulation of the system of compulsory medical insurance.

**Keywords:** compulsory health insurance, state budget, financial stability, health insurance organizations, mandatory health insurance Fund.

Медицинское страхование является формой защиты интересов населения государства в области охраны здоровья. Обязательное медицинское страхование является частью государственной системы социальной защиты.

В стране активно проводятся реформы в области здравоохранения с целью построения более совершенной системы медицинского страхования, но несмотря на это, на сегодняшний день проблема финансирования остается актуальной.

Система финансирования донского здравоохранения, включая систему обязательного медицинского страхования, крайне неэффективна, чему свидетельствует возникшая в начале 2016 года проблема ее финансовой устойчивости. Наблюдался рост финансовых нарушений в медицинских и страховых медицинских организациях. Так, общая сумма выявленных средств, которая расходовалась с нарушениями, составила порядка 17 млн. рублей. [1]

Особую обеспокоенность вызывает большой размер финансовых нарушений, выявленных в деятельности частных медицинских организаций, число которых в системе обязательного медицинского страхования за последние 3 года возросло почти в 2 раза, а объемы финансирования – более, чем в 2 раза. [1]

Следует особо отметить, что важнейшим инструментом обеспечения финансовой стабильности в системе обязательного медицинского страхования является тарифная политика, которая проводится Комиссией по разработке Территориальной программы обязательного медицинского страхования.

Неоспоримым фактом является то, что в сложных финансовых условиях Фонду удалось выстроить систему приоритетов в финансировании медицинской помощи.

Основным приоритетом стала высокотехнологичная медицинская помощь, финансирование которой обеспечивалось опережающими темпами, а именно: более 23 % к уровню 2015 года (с 1035 млн. руб. до 1279 млн. руб.). Такой рост обусловлен не только необходимостью повышения качества и доступности медицинских услуг, но также в перспективе и ролью медицины высоких технологий в формировании инвестиционной привлекательности Ростовской области. Ведь сегодня в целом ряде медицинских организаций области (ОКБ, Перинатальном центре, онкоинституте и других) освоены передовые медицинские технологии, привлекающие в эти медицинские организации жителей сопредельных с Ростовской областью регионов. [2]

Таблица 1 – Динамика межтерриториальных расчетов в 2014-2016 гг. [3]

ТФОМС Ростовской области	Год		
	2014	2015	2016
Оплата медицинской помощи жителям других регионов, пролеченным в МО Ростовской области	443,1	685,2	925,2
Получено от ТФОМС РФ (млн. руб.)			
Оплата медицинской помощи жителям Ростовской области, пролеченным в МО других регионах РФ	514,9	693,0	851,8
Перечислено в ТФОМС РФ (млн. руб.)			
Баланс (млн. руб.)	-71,8	-7,8	+73,4

Данные таблицы 1 говорят нам о правильности выбора данного приоритета, ведь мы наблюдаем позитивную динамику межтерриториальных расчетов. Два года назад расходы по межтерриториальным расчетам превышали доходы на 72 млн. рублей. То есть в наших медицинских организациях было пролечено на эту сумму меньше жителей других регионов, чем жителей Ростовской области, получивших медицинскую

помощь за её пределами. В 2015-м году этот баланс почти выровнялся и составил «минус» 8 млн. рублей. А подводя итоги 2016-го года, можно отметить позитивное сальдо доходов и расходов: «плюс» 73 млн. рублей. Очевидно, что эта тенденция будет развиваться.

В целом проводимая тарифная политика позволила добиться роста тарифов обязательного медицинского страхования.

Важную роль в обеспечении финансовой стабильности системы обязательного медицинского страхования сыграла и проводимая Фондом активизация своих контрольных функций. Это способствовало укреплению финансовой дисциплины.

В результате ужесточения контроля за целевым и рациональным расходованием средств обязательного медицинского страхования в 1,5 раза по сравнению с 2015 годом возросла выявляемость финансовых нарушений в медицинских и страховых медицинских организациях.

Общая сумма выявленных средств, расходуемых с нарушениями, составила около 17,6 млн. рублей, а с учетом штрафов и пеней восстановлению подлежало 21,5 млн. рублей.

Таблица 2 – Динамика финансовых объемов частных медицинских организаций, участвующих в территориальной программе обязательного медицинского страхования [3]

Показатели	2014	2015	2016	Рост 2016 к 2015	Рост 2016 к 2014
Количество частных медицинских организаций	23,0	33,0	41,0	+8,0	+18,0
Объемы финансирования, млн. руб.	520,7	929,5	1253,0	+323,5	+732,3
Удельный вес в общих расходах МО					

Вызывает обеспокоенность большой размер финансовых нарушений, выявленных в деятельности частных медицинских организаций, число которых в системе обязательного медицинского страхования за последние 3 года возросло почти в 2 раза, а объемы финансирования – более чем в 2 раза (с 521 млн. руб. в 2014-м году, до 1253 млн. руб. – в 2016-м). Размер финансовых нарушений «частников» в 2016-м году составил более 12 % в общей сумме средств медицинских организаций области, израсходованных с нарушениями. При том, что в общем объеме финансирования медицинских организаций, удельный вес заработанных ими средств составил всего 4,3 %, то есть в 3 раза меньше.

Был осуществлен переход на новую федеральную методику оплаты медицинских услуг в круглосуточном и дневном стационарах на основе КСГ, что требовало соответствующей отладки новой системы оплаты. Были упразднены долевые пропорции и нормативы затрат в структуре тарифа, что давало возможность руководителям медицинских организаций самостоятельно определять направления финансовых расходов.

Таблица 3 – Единый реестр экспертов качества медицинской помощи, оказываемой в системе обязательного медицинского страхования [3]

2014	2015	2016
171	206	255

Таким образом, на 20 % (с 206 до 255) увеличен реестр экспертов качества медицинской помощи, отбираемых из числа врачей высшей квалификации. Возросла выявляемость дефектов при проведении

Нарушения были выявлены в 60% проверенных медицинских организаций и во всех 6 страховых медицинских организациях. Восстановлено на начало 2017 года 14,6 млн. рублей, подлежит восстановлению 6,9 млн. рублей. Количественный рост выявленных нарушений обусловлен рядом мероприятий, проводимых контрольно-ревизионной службой Фонда:

- внеплановые проверки обоснованности обращений в Фонд страховых компаний за предоставлением им недостающих средств для оплаты медицинской помощи;
- тематические проверки использования медицинскими организациями средств, выделенных из нормированного страхового запаса Фонда;
- проверки правильности списания лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения;
- проверки оплаты услуг IT технологий и другие направления.

Вместе с тем следует признать, что повышение финансовой самостоятельности учреждений здравоохранения не сопровождалось в ряде медицинских организаций налажкой грамотного финансового менеджмента и осознанием возросшей ответственности за результаты своей деятельности.

В подробных условиях требуется усиление работы Фонда и страховых компаний по защите прав застрахованных, чтобы не допустить снижения качества и доступности медицинской помощи, оказываемой жителям Ростовской области.

В проведении работы по защите прав пациентов Фонд, безусловно, ставил перед собой провозглашенную Президентом России Владимиром Владимировичем Путиным задачу по завершению в 2016 году полного перехода российского здравоохранения на «страховые принципы».

Для реализации этой задачи активизировались ранее действующие и начали внедряться новые страховые механизмы. В прошедшем году были приняты меры по усилению контроля, объемов, сроков качества и условий предоставления медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию.

экспертизы качества медицинской помощи. Но вместе с тем происходило уменьшение штрафных санкций, применяемых к медицинским организациям.

Таблица 4 – Сравнительный анализ штрафных санкций, применяемых к МО по результатам ЭКМП, проводимой СМО [3]

Период	2014	2015	2016
Наложено штрафных санкций:			
за нарушения при оказании медицинской помощи	1783,9	2446,0	1526,7 (-62,5 % к 2015 г.)
за дефекты оформления медицинской документации	12733,8	7781,3	1634,2 (-4,8 % к 2015 г.)



Итоги проводимой работы по экспертизе качества медицинской помощи показывают, что набирает силу тенденция снижения штрафных санкций, налагаемых как за нарушения при оказании медицинской помощи, так и за дефекты, связанные с оформлением медицинской документации. Причем темпы снижения размеров санкций за дефекты оформления документации значительно выше. Это опровергает ещё «расхожее» кое-где представление о том, что врачей якобы штрафуют «за почерк!». При этом заметна и тенденция уменьшения так называемых «приписок» (несоответствия данных первичной медицинской документации данным выставленных счетов): 2014-й год – 2864 случая, 2015-й год – 1905 случаев, 2016-й год – 1082 случая. Причем эти тенденции связаны с улучшением экспертной работы страховых компаний, что подтверждается так называемыми реэкспертизами (повторными экспертизами), проводимыми Фондом. Так, за последние 3 года по результатам этих реэкспертиз установлена тенденция к снижению выявленных дефектов в 1,5 раза.

Активно внедрялись в практику новые формы информационно-разъяснительной работы. На базе действовавших в Фонде и страховых компаниях телефонов «горячей линии» в июне-июле был создан единый для всей системы обязательного медицинского страхования Контакт-центр, которым в течение года было зарегистрировано более 21-й тысячи обращений с последующим их рассмотрением и консультированием граждан. [4]

К этой работе был привлечен созданный во всех 6-и страховых компаниях институт страховых представителей, организующий информационно-разъяснительную работу на 2-х уровнях.

Институт – «Страховой представитель» выглядит следующим образом:

– 1 уровень: специалист контакт-центра СМО, предоставляющий по устным обращениям застрахо-

ванных лиц информацию по вопросам обязательного медицинского страхования справочно-консультационного характера,

– 2 уровень: специалист СМО – администрирование и организация работы с застрахованными лицами по информированию и сопровождению при организации оказания медицинской помощи, в т.ч. профилактических мероприятий, а также защиты прав и законных интересов в сфере обязательного медицинского страхования,

– 3 уровень: специалист-эксперт СМО – администрирование письменных обращений по вопросам качества оказанной медицинской помощи, а также обеспечение индивидуального информирования и сопровождения застрахованных лиц при организации оказания медицинской помощи по результатам диспансеризации. [5]

Работающие в страховых компаниях страховые представители, также, как и консультанты-представители Фонда, – это те звенья, с помощью которых могут решаться многие организационные и этико-деонтологические проблемы, нередко возникающие в процессе оказания медпомощи. Именно благодаря введению этих институтов, с начала прошлого года удалось «разгрузить» медицинский персонал от выдачи пациентам справок о перечне и стоимости оказанных медицинских услуг, переложив эту функцию на страховые компании и Фонд, где с 1 апреля заработал специальный информационный сервис.

Таким образом, главным условием успешного решения всех задач по развитию системы обязательного медицинского страхования в текущем году будет повышение персональной ответственности руководителей медицинских и страховых медицинских организаций за результаты своей деятельности, улучшение взаимодействия всех участников системы обязательного медицинского страхования Ростовской области.

#### Библиографический список

1. Савон И.В., Ефимова К.Е., Козак А.Ю., Галыч Э.Ю. Актуальное состояние и перспективы развития системы обязательного медицинского страхования в Ростовской области // Современные технологии: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей IX Международной научно-практической конференции. – г. Пенза. С. 81-83.
2. Официальный сайт Администрации города Ростова-на-Дону // [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://rostov-gorod.info/>
3. Годовой отчет о реализации муниципальной программы «Развитие здравоохранения в городе Ростове-на-Дону» за 2016 год.
4. Левицкая Н.А., Барладян О.М. Информационное письмо: Основные показатели работы здравоохранения города Ростова-на-Дону в 2016 году.
5. Доклады начальника управления здравоохранения о результатах и основных направлениях деятельности главного распорядителя бюджетных средств города.

#### References

1. Savon I.V., Efimova K.E., Kozak A.YU., Galych E.H.YU. Aktual'noe sostoyanie i perspektivy razvitiya sistemy obyazatel'nogo medicinskogo strahovaniya v Rostovskoy oblasti // Sovremennye tekhnologii: aktual'nye voprosy, dostizheniya i innovatsii: sbornik statej IX Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. – g. Penza. S. 81-83.
2. Oficial'nyj sayt Administracii goroda Rostova-na-Donu // [Elektronnyj resurs] Rezhim dostupa: <http://rostov-gorod.info/>
3. Godovoj otchet o realizacii municipal'noj programmy «Razvitie zdoravoohraneniya v gorode Rostove-na-Donu» za 2016 god.
4. Levickaya N.A., Barladyan O.M. Informacionnoe pis'mo: Osnovnye pokazateli raboty zdoravoohraneniya goroda Rostova-na-Donu v 2016 godu.
5. Doklady nachal'nika upravleniya zdoravoohraneniya o rezul'tatah i osnovnyh napravleniyah deyatel'nosti glavnogo rasporyaditel'ya byudzhetnyh sredstv goroda.

## ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Сенко И.А.**, к.э.н., доцент, Ставропольский государственный аграрный университет  
**Алтухова Л.А.**, к.э.н., доцент, Ставропольский государственный аграрный университет

**Аннотация:** В данной статье рассмотрены принципы формирования и развития организационной культуры с учетом специфики аграрного предпринимательства. Уделено внимание организационным, функциональным и социально-экономическим принципам построения и совершенствования оргкультуры.

**Ключевые слова:** организационная культура, принципы построения, процесс формирования.

**Abstract:** In this article, the principles of the formation and development of organizational culture are considered, taking into account the specifics of agrarian entrepreneurship. Attention is paid to the organizational, functional and socio-economic principles of building and improving the organization of culture.

**Keywords:** organizational culture, principles of construction, process of formation.

Современная Россия проходит путь перемен, вызванных не только внутренними политическими решениями, а группой факторов, с которыми столкнулась наша страна. Сложившиеся условия в экономике формируют направления совершенствования, относящиеся ко всем производственным отраслям. Ситуация ограничения ввоза ряда сельскохозяйственных продуктов наглядно продемонстрировала зависимость аграрного сектора от импортных продуктов. На протяжении ряда последних лет наблюдается рост сельскохозяйственной продукции, однако, проблемных аспектов в этой сфере остается достаточно много. Одной из них является система управления субъектами сельскохозяйственного бизнеса. Обусловлено это столкновением с одной стороны управленческой системой своими корнями, уходящими далеко в прошлое, а с другой реалиями сегодняшнего дня. Такое сочетание исторических традиций и инноваций приводит к формированию новой организационной культуры отечественных аграрных предпринимательских структур.

Построение организационной культуры, по нашему глубокому убеждению, должно основываться на четких принципах. Принципы представляют собой опти-

мальные правила и положения, вытекающие из закономерностей, которыми руководствуются в процессе деятельности [1, 80]. Анализ литературных источников показал, что, несмотря на изученность организационной культуры, принципы ее построения, достаточно четко не сформулированы. В связи с этим, нами систематизированы и доработаны принципы формирования организационной культуры, адаптированные к специфике управления сельскохозяйственными организациями, и считаем целесообразным, выделить их следующие группы: организационные, функциональные, социально - экономические, представленные на рисунке.

Организационные принципы действуют в основном в процессе построения организационной культуры.

Принцип научной обоснованности, прежде всего, предполагает разработку программы направленной на формирование или совершенствование культуры агропредприятия. Без учета общепризнанных правил и процедур построения организационной культуры трудно избежать принятия неправильных решений, приводящих к снижению эффективности культуры организации [4, 241].



Рисунок 1 – Принципы формирования и развития организационной культуры сельскохозяйственных организаций



Принцип планомерности развития и динамизма. Предполагает, что культура организации не поддается быстрому внешнему воздействию, она создается постепенно и сама в определенной степени оказывает влияние на деятельность сельхоз товаропроизводителей [3, 77]. Все изменения организационной культуры должны быть обусловлены необходимостью и осуществляться без применения жестких административных методов. Руководство организации должно создавать условия для изменения организационной культуры с учетом сложившихся норм и ценностей. Планомерность и динамизм настраивают систему управления на решение не только текущих, но и долгосрочных задач развития культуры организации при помощи системы планирования.

Деятельность сельскохозяйственных предприятий во многом зависит от эффективности управления [2; 8]. Разработка этого принципа вызвана наличием многоаспектных направлений развития культуры организации и именно от организационного начала зависит, какой из возможных путей будет избран.

Принцип открытости и адаптивности к внешней среде. Означает, что организационная культура должна быть способна адаптироваться к окружающей среде. Необходимо постоянно совершенствовать и изменять организационную культуру с учетом влияния внешних и внутренних факторов. Этот принцип выдвигает следующие требования к организационной культуре: динамичность, т.е. быструю реакцию на изменения состояния окружающей среды; гибкость, т.е. способность к перестройке под влиянием этих изменений.

Принцип контроля предполагает осуществление постоянного контроля и на его основе корректиров-

ки текущей работы по развитию организационной культуры.

Обеспечение построения и адекватного развития организационной культуры сельхоз товаропроизводителей возможно, только при соблюдении ряда социально - экономических принципов.

Принцип наличия ресурсов определяет достаточную ресурсную обеспеченность для проведения разработанных мероприятий по совершенствованию организационной культуры.

Подбор постоянных кадров, разделяющих традиции и ценности сельскохозяйственной организации. Позволяет достигать целей организации с персоналом, принимающим организационную культуру и квалифицированными специалистами, а не тратить ресурсы на подбор и адаптацию новых сотрудников.

Создание благоприятной социальной политики позволит развивать заинтересованность каждого сотрудника в своей работе. Это касается и материальной составляющей, а так же моральных аспектов руда персонала предприятия [3; 6].

Принцип повышения квалификации. Относительно организационной культуры предполагает, специалисты постоянно совершенствуют свои профессиональные способности, вследствие чего появится персонал ориентированный не только на поддержание текущей культуры предприятия, но и на ее расширение и качественное улучшение, способствующие развитию организации.

Данные принципы тесно связаны между собой. По нашему представлению, изучение и учет принципов позволят всесторонне рассмотреть аспекты решаемой проблемы, учесть весь комплекс взаимосвязей, и обеспечить процесс формирования и развития организационной культуры сельскохозяйственных предпринимательских структур.

#### Библиографический список

1. Алтухова Л.А., Семко И.А. Принципы обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур в аграрном секторе / Российское предпринимательство. 2009. № 3-2. С. 79-85.
2. Байдаков А.Н., Кенина Д.С. Формирование технологии разработки и принятия предпринимательских решений. Ставрополь, 2014.
3. Левушкина С.В. Особенности и современные тенденции развития различных форм предпринимательской деятельности / Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2012. № 81. С. 878-889.
4. Семко И.А., Алтухова Л.А. Направления формирования организационной культуры / Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. № 6(18). С. 239-244.
5. Семко И.А., Алтухова Л.А. Факторы обеспечения конкурентоспособности организации / Наука Красноярья. 2017. Т. 6. № 1-3. С. 75-79.
6. Baldakov A.N., Chernobay N.B., Nazarenko A.V., Zaporozhets D.V., Sergienko E.G. Methodical Bases For Developing Predictive Scenarios Of Agribusiness / Asian Social Science. 2015. Т. 11. № 8. pp. 9-18.
7. Bannikova N.V., Baydakov A.N., Vaytsekhovskaya S.S. Identification of strategic alternatives in agribusiness / Modern Applied Science. 2015. Т. 9. № 4. pp. 344-353.
8. Kostyuchenko T.N., Sidorova D.V., Eremenko N.V., Chernikova L.I. Insurance as a tool for managing risks in agriculture / Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. Т. 6. № 5. pp. 220-228.
9. Nikitenko G., Nazarenko A., Zaporozhets D., Sergienko E., Baydakov A. Cyclical pattern of structural changes in entrepreneurship / Journal of Advanced Research in Law and Economics. 2015. Т. 6. № 1. pp. 138-146.
10. Zvyagintseva O.S., Chernobay N.B., Babkina O.N., Kenina D.S., Sidorova D.V. Evaluation and forecasting of effectiveness of the use of region's development potential / Journal of Applied Economic Sciences. 2016. Т. 11. № 2. pp. 185-191

#### References

1. Altuhova L.A., Semko I.A. Principy obespecheniya konkurentosposobnosti predprinimatel'skikh struktur v agrarnom sektore / Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2009. № 3-2. S. 79-85.
2. Bajdakov A.N., Kenina D.S. Formirovanie tekhnologii razrabotki i priyatiya predprinimatel'skikh reshenij. Stavropol', 2014.
3. Levushkina S.V. Osobennosti i sovremennye tendencii razvitiya razlichnyh form predprinimatel'skoj deyatel'nosti / Politematicheskij setevoy ehlektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. 2012. № 81. S. 878-889.
4. Semko I.A., Altuhova L.A. Napravleniya formirovaniya organizacionnoj kul'tury / Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. 2016. № 6(18). S. 239-244.
5. Semko I.A., Altuhova L.A. Faktory obespecheniya konkurentosposobnosti organizacii / Nauka Krasnoyars'ya. 2017. Т. 6. № 1-3. S. 75-79.

6. Baidakov A.N., Chernobay N.B., Nazarenko A.V., Zaporozhets D.V., Serglenko E.G. Methodical Bases For Developing Predictive Scenarios Of Agribusiness / *Asian Social Science*. 2015. T. 11. № 8. pp. 9-18.
7. Bannikova N.V., Baydakov A.N., Vaytsekhovskaya S.S. Identification of strategic alternatives in agribusiness / *Modern Applied Science*. 2015. T. 9. № 4. pp. 344-353.
8. Kostyuchenko T.N., Sidorova D.V., Eremenko N.V., Chernikova L.I. Insurance as a tool for managing risks in agriculture / *Mediterranean Journal of Social Sciences*. 2015. T. 6. № 5. pp. 220-228.
9. Nikitenko G., Nazarenko A., Zaporozhets D., Serglenko E., Baydakov A. Cyclical pattern of structural changes in entrepreneurship / *Journal of Advanced Research in Law and Economics*. 2015. T. 6. № 1. pp. 138-146.
10. Zvyagintseva O.S., Chernobai N.B., Babkina O.N., Kenina D.S., Sidorova D.V. Evaluation and forecasting of effectiveness of the use of region's development potential / *Journal of Applied Economic Sciences*. 2016. T. 11. № 2. pp. 185-191.



## К ВОПРОСУ О ТРУДОУСТРОЙСТВЕ ВЫПУСКНИКОВ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ В ТРУДОИЗБЫТОЧНОМ РЕГИОНЕ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

**Ходиев Д.А.**, к.э.н., доцент, Таджикский национальный университет  
**Саидова Х.У.**, аспирант, Таджикский национальный университет

**Аннотация:** В статье рассматриваются проблемы трудоустройства выпускников высших учебных заведений в условиях трудоизбыточности. Обоснована актуальность трудоустройства выпускников высших учебных заведений, как мера пересечения социальной напряженности в регионе. Дана оценка состоянию рынка труда с учетом прогнозных расчетов роста безработицы, исследованы показатели развития системы высшего профессионального образования. Предложена институциональная модель трудоустройства выпускников высших учебных заведений в условиях трудоизбыточности.

**Ключевые слова:** рынок труда, занятость, выпускники, трудоустройство, поколения «обманутых надежд», институты, работодатели, институциональное взаимодействие.

**Abstract:** the article deals with the problems of employment of graduates of higher educational institutions in conditions of labor surplus. The urgency of employment of graduates of higher educational institutions, as a measure of the intersection of social on-pregenetic the region. Assess the state of the labor market taking into account the forecast calculations of growth of unemployment, the studied indicators of the development of higher vocational education. Proposed institutional model of employment the issue of employees of higher educational institutions in conditions of labor surplus. **Keywords:** labor market, employment, graduates, employment, generation of "on-manufa of hope", institutions, employers, institutional interaction.

В своем Послании Президент Республики Таджикистан, Лидер нации Эмомали Рахмонов Маджлиси Оли Республики Таджикистан в 2017 г. отметил о необходимости прилагать больше усилий и отдавать предпочтение вопросу образования и воспитания, повышению уровня и улучшения качества обучения на всех ступенях, использование возможностей для обеспечения качественного обучения, укрепление материально-технической базы учебных заведений и налаживание их эффективной деятельности. Для этого, отметил Глава государства, «... мы должны приблизить показатели обеспечения качества на всех уровнях обучения мировым стандартам, развивать сотрудничество общеобразовательных и высших профессиональных учреждений с субъектами рынка труда...»[1].

Необходимо отметить, что в настоящее время трудоизбыточный рынок труда Республики Таджикистан сталкивается с еще одной системной проблемой дисбаланса спроса и предложения на важнейшем сегменте – сегменте выпускников высших учебных заведений. Казалось бы, именно этот сегмент не должен был испытывать тяжелые последствия структурных преобразований национальной экономики после приобретения независимости, однако на деле получилась диаметрально противоположная ситуация – наиболее уязвимым слоем среды участников рынка труда оказались выпускники высших учебных заведений, поскольку выпускник вуза после его присоединения к армии безработных, получает психологический удар в виде чувства «обманутых надежд», способное погасить его незаурядные амбиции, свойственные молодым людям. В дальнейшем все его большие планы окажутся на грани провала, и ему придется заново строить свои правила поведения, но уже с учетом потери драгоценного времени.

Между тем, «Сегодня наличие высшего образования – обязательное условие вертикальной мобильности. С этим связано изменение статуса высшего образования, когда оно из профессионального становится во многом общим. А общее высшее образование влечет за собой повышенные запросы людей, которые не соглашаются на целый ряд рабочих мест: они отказываются от тяжелого физического труда, от непривлекательных работ в сфере услуг, непосредственно связанных с обслуживанием. Налицо сильнейшая разбалансированность рынка труда» [2, с. 69].

Выпускники высших учебных заведений не могут долгое время адаптировать себя к реальным условиям рынка труда (не соглашаются на работы ниже своего

статуса), и останутся безработными на долгое время. Тогда вынужденная часть выпускников присоединяется к криминальному миру, наркозависимости и алкоголизму, и нередко к экстремистским и радикальным группам. Последствие этой тенденции, имеющие как моральные, так и экономические аспекты, станут голодной болью для общества, лечение которой, порой, к сожалению, приходится искать в таких средствах как лишение свободы, изолирование молодых людей от общества. Экономическая потеря данной тенденции подсчёту не подлежит. Все это говорит об актуальности проблем трудоустройства молодых специалистов и поиска, порой неординарных путей ее решения в целях пересечения отрицательных последствий, вытекающих, в частности, от нарастания чувств «обманутых надежд».

Как ни странно, в многочисленных исследованиях, посвященных изучению рынка труда в Республике Таджикистан, проблемы трудоустройства выпускников высших учебных заведений редко затрагиваются. К наиболее часто встречаемым исследованиям в области рынка труда и занятостью населения можно считать темы, посвященные проблемам внешней трудовой миграции, неформальной занятости, гендерного равенства на рынке труда, заработной платы и т.д. Однако, рынок труда молодежи с его многочисленными проблемами остаются в тени. Тем временем данная проблема все больше усугубляется.

В настоящее время по официальным данным уровень безработицы в Республике Таджикистан составляет 2,3 %, в то время как по данным Всемирного банка этот показатель превышает 10%. Последний источник указывает на то, что число нагузки на одно на вакантное место в 2017 г. составило 8,6-8,7 чел. [3, с.12]. По официальным данным 2017 г. уровень заработной платы вырос на 26,4% в номинальном выражении, или на 18,1% в реальном выражении. В территориальном разрезе самая низкая среднемесячная заработная плата в Горно-Матчинском районе Согдийской области (268 сомони), высокая в городе Рогун, принадлежащий к Районам республиканского подчинения(1917 сомони), по отраслевому - самая низкая в сельском хозяйстве - 318 сомони, самая высокая у работников дипломатического корпуса - 5081 сомони, за ними идут: финансовый сектор (2339 сомони), горнодобывающая отрасль (2162 сомони), логистика (2122 сомони) и строительства (2108сомони).

Занятость расширяется только в сфере образования и здравоохранения, в остальных сферах включая промышленность, сельское хозяйство, сфера услуг, а

также в финансовом секторе наблюдается сокращения занятости населения. На фоне этого идет стремительное сокращение численности предпринимательских субъектов (по данным Национальной Ассоциации малого и среднего предпринимательства в 2017 г. 205 тыс. предприниматели прекратили свою деятельность). Соответственно, «Потребность предприятий в работниках (спрос), начиная с 2005 по 2015 гг., имеет тенденцию к понижению. Если в 2005 г. она составляла 15748 тыс. чел., в 2009 г. - 11180 тыс. чел., то в 2015 г. - 7275 тыс. чел. Сокращение спроса на рабочую силу за этот период составило 8473 тыс. чел.» [4, с.10].

Таблица 1 - Динамика показателей приема и выпуска специалистов с высшим профессиональным образованием в Республике Таджикистан

Показатели/годы	2013	2014	2015	2016	2017	2017 в % к 2013	
Число учреждений высшего профессионального образования, единиц.	34	34	38	38	39	114	
Численность студентов, тыс. чел.	150156	159415	165304	176461	189914	126	
в т. ч., женщины, тыс. чел.	42502	46405	52246	59027	65916	155	
Принято студентов, тыс. чел.	38037	40935	31443	38540	42693	112	
Выпущено специалистов, тыс. чел.	36162	29077	30202	29504	33153	91	
в т.ч. женщин, тыс. чел.	11399	8457	8823	8461	10225	89	
На 10000 населения выпущено специалистов, чел. стр. 61.	45	36	36	35	38	84	
Всего обучаются на договорной основе, чел.	87864	90649	97442	108316	120799	137	
Выпуск студентов обучающихся на договорной основе, чел.	18077	14657	16078	15343	17952	99	
Всего обучающихся по квоте,	-	-	-	-	6533	-	
Выпуск студентов по квоте,	-	-	-	-	880	-	
Число студентов, приходящихся на одного преподавателя, чел. стр. 89.	17	17	18	18	19	111	
Выпуск специалистов по отраслевой специализации учреждений, чел	I	3594	2810	4363	4994	5622	156
	II	2938	1780	1845	1832	2018	68
	III	9003	7679	8871	8849	9589	106
	IV	1576	1795	1964	2500	3048	193
	V	18096	14045	12278	10396	12045	66
	VI	376	395	356	399	401	106

Примечание: I – промышленность и транспорт; II – сельское хозяйство; III – экономика; IV – здравоохранение V – образование; VI – культура и искусство; VI – служба безопасности и военное дело.

Расчеты автора по: Образование в Республике Таджикистан//Статистический сборник. Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан. - Душанбе, 2017. - С.61, 68, 70, 71, 88, 89.

По отраслевой специализации наиболее внушительная численность выпускников приходится на сферу образования (12045) и экономики (9589 чел.), за ними следуют промышленность и транспорт (5622), сельское хозяйство (2018) здравоохранение (3048), безопасность (430) и культура и искусство (401).

Возникает вопрос: развитие системы высшего образования, особенно, ежегодный прирост приема студентов в высших учебных заведениях, причем в подавляющем большинстве по таким специальностям как экономика, образование и здравоохранение – это планомерная политика или спонтанное развитие данной тенденции? Если это планомерная политика то, на какие аргументы основывается ее целесообразность? Дальнейшая судьба выпускников высших учебных заведений (т.е., их трудоустройство) прослеживается ли органом госуправления? К сожалению, по всем поставленным вопросам, если учесть, мнение многих исследователей проблем рынка труда в Республике

Тем временем, система высшего образования в Республике Таджикистан с каждым годом улучшает свои показатели развития (табл.1), что в определенном смысле является доказательством того, что высшее образование в Республике Таджикистан становится общим, устраняются разные барьеры и упрощается доступ к образованию. В 2017 г. численность выпускников высших учебных заведений Республики Таджикистан достигла 33153 чел., из них 10225 чел. женщины, 17952 чел. прошли обучение на договорной основе, 880 чел. по президентской квоте. [5, с.59-89].

Таджикистан [см. например: 6,7,8]<sup>1</sup>, ответы отрицательные, т.е., трудоустройства выпускников высших учебных заведений очень слабо прослеживается, почти не ведется статистика и в этом направлении существенные меры не принимаются.

Мы разделяем мнение С.В Авраменко о том, что «Учреждения профессионального образования медленно перестраиваются с учетом новых требований работодателей, негибко реагируют на изменения рынка труда в отношении соответствия структуры, объема и профилей подготовки кадров, уровня их квалификации. Зачастую продолжается подготовка кадров для отраслей, переживающих спад, где происходит значительное высвобождение работников. Большая часть выпускников высших и средних профессиональных учебных заведений не имеет реальной трудовой перспективы по месту жительства в небольших городах и сельских поселениях. Количество обращений в службы занятости среди выпускников вузов, имеющих профессии бухгалтера, экономиста, тех-



ника, юриста, значительно превышает потребность, что практически не оставляет им шанса для трудоустройства по полученной специальности» [9, с.97].

Удивительно, но между ростом безработицы и долей безработных с высшим профессиональным

образованием имеется статистическая тесная связь. Нами проводился анализ взаимозависимости ряда факторов (табл.2), среди которых наибольшая теснота выявилась между численностью безработных и долей квалифицированных кадров с высшим образованием среди безработных.

Таблица 2 - Описание факторов, влияющих на рост безработицы в Республике Таджикистан

У	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>	X <sub>6</sub>
48100	2233,3	3000	354,44	24707,1	7621,2	239800
54500	2249,3	3000	442,13	30071,1	7807,2	224200
52300	2291,5	4000	555,29	36163,1	7987,4	219300
53900	2307,3	3800	694,89	40525,3	8161,1	209400
55500	2325,4	4200	816,27	45606,6	8352	229500
51100	2379,7	4100	878,91	48408,7	8551,2	237500
53100	2385,3	3700	962,16	54471,1	8742,8	230000

У - число безработных, человек; X<sub>1</sub> - число занятых в экономике, тысяч человек; X<sub>2</sub> - доля квалифицированных с высшим образованием среди безработных, человек; X<sub>3</sub> - заработная плата, сомони; X<sub>4</sub> - ВВП, млн. сомони; X<sub>5</sub> - Численность населения тыс. человек; X<sub>6</sub> - число родившихся, человек

Таблица 3 - Описательная статистика

	N	Среднее
У	7	52642,85714
X <sub>1</sub>	7	2310,257
X <sub>2</sub>	7	3771,429
X <sub>3</sub>	7	672,0129
X <sub>4</sub>	7	39993,31
X <sub>5</sub>	7	8174,7
X <sub>6</sub>	7	227100
Счет (наблюдение)	7	

Корреляционный анализ показал что, между У и факторами (кроме факторов X<sub>2</sub> -для квалифицированных с высшим образованием среди безработных и X<sub>6</sub> -численность населения ) существует незначитель-

ная взаимосвязь. Поэтому выбирая статистические данные X<sub>1</sub>, X<sub>3</sub> (между этими факторами и другими факторами наименьший коэффициент взаимосвязанности) построим регрессионную модель (табл.4).

	X2	X5
48100	3000	7621,2
54500	3000	7807,2
52300	4000	7987,4
53900	3800	8161,1
55500	4200	8352
51100	4100	8551,2
53100	3700	8742,8

Вывод ИТОГОВ		Регрессионная статистика	
Множественный R	0,65		
R-квадрат	0,42		
Нормированный R-квадрат	0,12		
Стандартная ошибка	2308,91		
Наблюдения	7		

Дисперсионный анализ		SS		MS		F		Значимость F	
	df								
Регрессия	2	15212929,7	7606465	1,43	0,34				
Остаток	4	21324213,2	5331053						
Итого	6	36537142,9							

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%
Y-пересечение	40918,94	19561,07	2,09	0,10	-13391,29
X2	4,26	2,99	1,43	0,23	-4,04
X5	-0,53	2,99	-0,18	0,87	-8,84

В данном случае линейное уравнение выглядит следующим образом (рис. 1).

Коэффициент детерминации R<sup>2</sup> равен 0,99. Это означает, 99,9% вариации анализируемой функции (число безработных). Остальное же остается необъясненным и может быть связано с влиянием других,

неучтенных факторов. Для данного примера коэффициент детерминации R<sup>2</sup> = 0,9996 очень высокий и поэтому следует полагать, что именно эти два фактора (X<sub>2</sub> и X<sub>5</sub>) имеют наибольшее значительное влияние на У.

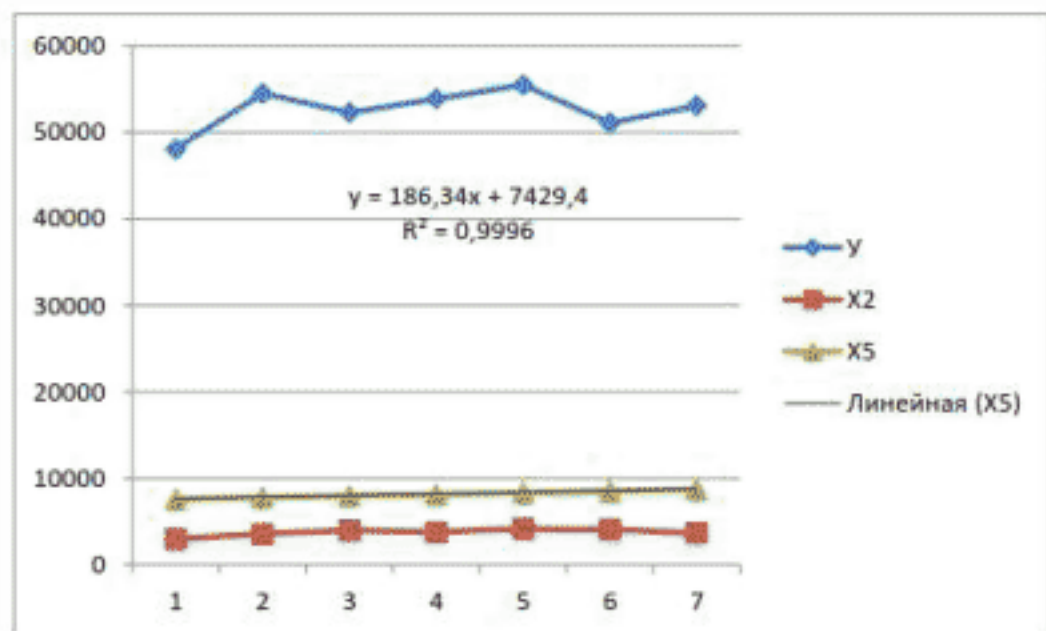


Рисунок 1 - Линейное уравнение регрессионного анализа

$$y = 186,34x + 7429,4$$

$$R^2 = 0,9996$$

Исходя из этого построим прогнозные значения У (числа безработных) до 2030г.

Годы	У прогноз
2017	54271
2018	54679
2019	55086
2020	55493
2021	55900
2022	56307
2023	56714
2024	57121
2025	57529
2026	57936
2027	58343
2028	58750
2029	59157
2030	59564

Расчеты автора.

Полученные результаты могут быть учтены органами управления занятостью населения, другим органам экономического блока при планировании и создании новых рабочих мест в стране, с учетом особого подхода к решению проблем трудоустройства выпускников высших учебных заведений.

Тем временем, анализ экономической литературы показывает, что в современных условиях наиболее передовым и эффективным подходом к регулированию рынка труда и занятости населения выступает институциональный подход, поскольку в системе рынка труда «... можно выделить системообразующие институты и наиболее устойчивые связи, которые формируют структуру системы и обеспечивают упорядоченность и организованность всех ее компонентов. Под структурой понимают

внутреннюю форму системы, представляющую собой способ взаимосвязи, взаимодействия образующих ее компонентов. Благодаря структуре все компоненты связаны в единое целое, и их свойства невозможно понять без учета этих связей. Следовательно, рынок труда это институциональная система, которая имеет структуру, включающую различные институты. В то же время рынок труда как целостная система и как часть экономической системы функционирует в определенной институциональной среде» [10, с.30]. При этом следует учесть, что институциональная среда, собственно, состоит из формальных и неформальных институтов, взаимодействующих в определенной конфигурации, позволяющая установить правила игры для каждой из сторон.



Стороны в данном случае выступают образовательные учреждения и выпускники, работодатели, профсоюзы и государство. Интересы выпускников будут совпадать с интересами высших учебных заведений, если это институционально предусмотрено, т.е., если приняты соответствующие нормативно-правовые акты, обязывающие их прилагать усилия в целях трудоустройства своих выпускников. Причем, «обязательство» они должны почувствовать как с формальной точки зрения, так и с неформальной точки зрения, в том смысле, что с одной стороны этот вопрос для них должен быть вопросом нормативного выполнения их обязанностей, а с другой вопросом имиджа и чести. В противном случае, если, допустим, они обязаны только в формальном аспекте в вопросе трудоустройства выпускников, то возникает ситуация, которого иначе нельзя называть как «институциональная ловушка», поскольку «институциональная ловушка - это неэффективная устойчивая норма (неэффективный институт), имеющая самоподдерживающийся характер» [11]. В случае, когда формальные институты подкрепляются неформальными, возникновение институциональных ловушек сводится к минимуму. Выходит трудоустройство выпускников для высших учебных заведений должен стать вопросом чести и имиджа. И этот неформальный институт вкупе с формальным создает мотивирующий инструмент, способный привлечь вузы активно участвовать в процессе трудоустройства своих выпускников на рынке труда.

При этом и вузам и самим выпускникам следует иметь в виду реалии современных тенденций на рынке труда, создающие определенные трудности им в процессе трудоустройства. Е.В. Михалкина и Е.А. Серегина следующим образом оценивают эти тенденции на примере рынке труда Ростовской области Российской Федерации: «1.Отсутствие прогнозирования изменений профилей и сфер занятости рынка труда, не позволяющее вузам ориентироваться на профили и структуру специальностей. 2. Уровень практической подготовки молодых специалистов не соответствует требованиям большинства работодателей.3.Недостаточная адаптация учебных программ высшего профессионального образования к потребностям рынка труда. 4. Кадровая политика большинства работодателей ориентирована на достижение текущих результатов, а не на перспективное развитие, которому в большей степени соответствует потенциал выпускников вузов. 5. Отсутствие механизмов, обеспечивающих взаимосвязь между рынком труда и вузами, а также отсутствие целевого нормативно-правового регулирования трудовых отношений работодателей и выпускников. 6. Причины, обусловленные субъективными особенностями самих выпускников» [12, с.31]. В условиях Таджикистана к этому следует добавить низкий уровень институционального доверия выпускников, в том смысле, что они сами часто не обращаются в какие либо органы с требованием трудоустройства. Их предпочитают неформальные сектора занятости или же они присоединяются к армии трудовых мигрантов.

Размышляя о взаимодействии образовательных учреждений и рынка труда Е.В. Казакова выдвигает на первый план укрепление социальной структуры общества. По ней, помимо механического институционального взаимодействия, необходимо также развитие органического институционального взаимодействия. Последнее «... можно определить как взаимодействие, осуществляемое субъектами различных институциональных уровней непосредственно или через агентов. Оно способствует укреплению социальной структуры, превращает субъекты данного взаимодействия в целостный организм,

обладающий комплиментарностью своих составляющих, и нивелирует социальные конфликты. Данное взаимодействие проявляется в консолидационных формах решения общественных проблем» [13, с.132]. Однако, комплиментарность или консолидарность все же основывается на учете интересов всех участвующих сторон взаимодействия.

В случае с работодателями, как со стороны институционального взаимодействия на рынке труда, необходимо также учесть их основной интерес. Это помимо найма подготовленного и квалифицированного работника еще могут быть всякие льготы, поощрения за то, что он принимает молодого специалиста. То есть интересы работодателей ясны: им нужен квалифицированный кадр, а поскольку уровень подготовленности выпускников в 70 % случаев [14, с.49] не соответствует их требованиям в современных условиях, то им необходимы определенные льготы. В свою очередь государства и профсоюзы должны гарантировать им эти льготы.

С учетом этого можно представить институциональное взаимодействие трудоустройства выпускников высших учебных заведений в следующем виде (рис.2). При этом, необходимо иметь в виду, что в случае когда выпускник не может трудоустроиться после принятия всех мер вуз предоставляет ему возможность в рамках таких программ как второе образование, магистратура, ординатура, аспирантура, повышение квалификации и т.п., получить дополнительную квалификацию, чтобы он мог трудоустроиться.

Одновременно, работодатели обязуются принять выпускников на льготных условиях, которого им предоставляет государства. В рамках данного соглашения следует предусмотреть условия, при которых выпускнику-работнику будет оказано профессиональная консультация, наставничество и помощь в приобретении соответствующих навыков. По окончании срока соглашения работодатель дает положительное рекомендательное письмо работнику.

Мы согласны с Н.И. Кузюковой о том, что «Государство должно усилить свою роль в регулировании связи между рынком образовательных услуг и запросами работодателей. должна быть разработана действенная система прогнозирования потребности в квалифицированных кадрах, продумана система получения профессионального образования в соответствии с потребностями современного рынка труда, предусмотрены гарантии первого рабочего места выпускникам профессиональных учебных заведений. Сегодня этого нет. И очень важно, чтобы в решении проблем социально-профессиональной адаптации выпускников активно участвовали все заинтересованные структуры, включая, учебные заведения, службу занятости, работодателей. Только в этом случае каждый трудоспособный молодой специалист будет востребован на рынке труда» [15, с.62].

Таким образом, решение проблем трудоустройства выпускников высших учебных заведений в трудоризбыточном регионе, каким является Республика Таджикистан, требует принятия комплексных мер, направленных на адаптацию молодых специалистов к условиям жесткой конкуренции на рынке труда. Помимо других мер, необходимо формирование институциональной среды, с учетом институционального взаимодействия субъектов рынка труда, направленное на создание рачочных условий при котором обеспечивается максимальное трудоустройство выпускников. Принятие столь кардинальных мер, в частности, объясняется отрицательными социально-экономическими последствиями от безработицы людей, так называемых «поколение обманутых надежд».



Рисунок 2 - Институциональное взаимодействие при трудоустройстве выпускников высших учебных заведений в трудозыбыточной регионе

См. например: Саломова Г.Г. Институциональные основы формирования и развития рынка труда в республике Таджикистан // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Таджикский государственный национальный университет. - Душанбе, 2006; Гоибназаров Ш.У., Абдуллоев М.М. К вопросу о неформальном рынке труда в Республике Таджикистан // Вестник Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики. Серия общественных наук. - Худжанд, 2012. - № 2. - С.50-56.; Шамсов И.С., Юсупов Ш.Н. Особенности функционирования рынка труда в Таджикистане // Вестник Таджикского национального университета. Серия социально-экономических и общественных наук. - Душанбе, 2015. - № 2-6 (175). - С.18-24.

#### Библиографический список

1. Послание Президента Республики Таджикистан, Лидера нации Эмомали Рахмона Маджлиси Оли Республики Таджикистан. - Душанбе, 22.12.2017. (<http://www.prezident.tj/ru/node/16772>).



2. Курипта О.В. Проблемные вопросы моделирования и управления молодежным рынком труда//Научный вестник Воронежского государственного архитектурно-строительного университета. Серия: Информационные технологии в строительных, социальных и экономических системах. – Воронеж, 2014. – № 2. – С. 68-72.
3. Таджикистан: повышенная уязвимость, несмотря на устойчивый экономический рост. Доклад Группы Всемирного банка – Душанбе, 2017. – 42 с.
4. Азимова М.Т. Современный рынок труда и проблемы его функционирования//Социально-экономические явления и процессы. – Тамбов, 2017. – Т. 12. № 1. – С.7-13.
5. Образование в Республике Таджикистан//Статистический сборник. Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан. – Душанбе, 2017. – 104 с.
6. Саломова Г.Г. Институциональные основы формирования и развития рынка труда в Республике Таджикистан//Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук /Таджикский государственный национальный университет. – Душанбе, 2006;
7. Гоибназаров Ш.У., Абдуллоев М.М. К вопросу о неформальном рынке труда в Республике Таджикистан//Вестник Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики. Серия общественных наук. – Худжанд, 2012. – № 2. – С. 50-56.;
8. Шамсов И.С., Юсупов Ш.Н. Особенности функционирования рынка труда в Таджикистане//Вестник Таджикского национального университета. Серия социально-экономических и общественных наук. – Душанбе, 2015. – № 2-6 (175). – С.18-24.
9. Авраменко С.В. Проблемы в вопросах трудоустройства и адаптации выпускников высшего профессионального образования на рынке труда//В сборнике: Проблемы современного гуманитарного образования глазами молодежи. Сборник материалов второй Всероссийской конференции молодых исследователей. Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Московский государственный университет дизайна и технологий". – 2014. – С.96-98.
10. Титова Е.А. Институциональный подход к исследованию рынка труда// Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – Саратов, 2007. – № 19. – С.28-31.
11. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. – М.: Российская экономическая школа, 1998. – 37с.
12. Михалкина Е.В., Серегина Е.А. Выпускники вузов на рынке труда: обзор современных тенденций (на примере рынка труда Ростовской области)// Международный научный журнал. – М., 2014. – № 1. – С. 49-53.
13. Казакова Е.В. Институциональное взаимодействие рынка труда и образования: концептуальные основы и классификация//Вестник Поволжского института управления. – М., 2011. – № 1. – С.130-135.
14. Михалкина Е.В., Серегина Е.А. Выпускники вузов на рынке труда: обзор современных тенденций (на примере рынка труда Ростовской области)// Международный научный журнал. – М., 2014. – № 1. – С.49-53.
15. Кузюкова Н.И. О некоторых проблемах социальной адаптации выпускников на рынке труда зато большой камень//Вологодские чтения. – Владивосток, 2007. – № 62. – С.64-65.

#### References

1. Poslanie Prezidenta Respubliki Tadjikistan, Lidera nadi Ehmomali Rahmona Madzhlisi Oli Respubliki Tadjikistan. – Dushanbe, 22.12.2017. (<http://www.prezident.tj/ru/node/16772>).
2. Kuripta O.V. Problemye voprosy modelirovaniya i upravleniya molodezhnym rynkom truda//Nauchnyj vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo arhitekturno-stroitel'nogo universiteta. Seriya: Informacionnye tekhnologii v stroitel'nyh, soci-al'nyh i ehkonomicheskikh sistemah. – Voronezh, 2014. – № 2. – С. 68-72.
3. Tadjikistan: povyshennaya uyazvимость, nesmotrya na ustojchivyy ehkonomicheskij rost. Doklad Gruppy Vsemirnogo banka – Dushanbe, 2017. – 42 s.
4. Azimova M.T. Sovremennyy rynek truda i problemy ego funkcionirovaniya//Social'no-ehkonomicheskie yavleniya i processy. – Tambov, 2017. – T. 12. № 1. – С.7-13.
5. Obrazovanie v Respublike Tadjikistan//Statisticheskij sbornik. Agentstvo po statistike pri Prezidente Respubliki Tadjikistan. – Dushanbe, 2017. – 104 s.
6. Salomova G.G. Institucional'nye osno institucional'nye osnovy formirovaniya i razvitiya rynka truda v Respublike Tadjikistan//Avtoreferat dissertacii na soiskanie uchenoj stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk / Tadjikskij gosudarstvennyj nacional'nyj universitet. – Dushanbe, 2006;
7. Goibnazarov SH.U., Abduloev M.M. K voprosu o neformal'nom rynke truda v Respublike Tadjikistan//Vestnik Tadjikskogo gosudarstvennogo universiteta prava, biznesa i politiki. Seriya obshchestvennyh nauk. – Hudzhand, 2012. – № 2. – С. 50-56.;
8. SHamsov I.S., YUsupov SH.N. Osobennosti funkcionirovaniya rynka truda v Ta-dzhikistane//Vestnik Tadjikskogo nacional'nogo universiteta. Seriya social'no-ehkonomicheskikh i obshchestvennyh nauk. – Dushanbe, 2015. – № 2-6 (175). – С.18-24.
9. Avramenko S.V. Problemy v voprosah trudoustrojstva i adaptacii vypusknikov vysshego professional'nogo obrazovaniya na rynke truda//V sbornike: Problemy sovremennogo gumanitarnogo obrazovaniya glazami molodezhi. Sbornik materialov vtoroj Vse-rossijskoj konferencii molodyh issledovatelej. Federal'noe gosudarstvennoe byudzetnoe obrazovatel'noe uchrezhdenie vysshego professional'nogo obrazovaniya "Moskovskij gosudarstvennyj universitet dizajna i tekhnologii". – 2014. – С.96-98.
10. Titova E.A. Institucional'nyj podhod k issledovaniyu rynka truda// Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-ehkonomicheskogo universiteta. – Saratov, 2007. – № 19. – С.28-31.
11. Polterovich V.M. Institucional'nye lovushki i ehkonomicheskie reformy. – М.: Rossijskaya ehkonomicheskaya shkola, 1998. – 37с.
12. Mihalkina E.V., Seragina E.A. Vypuskniki vuzov na rynke truda: obzor sovremennyh tendencij (na primere rynka truda Rostovskoj oblasti)// Mezhdunarodnyj nauch-nyj zhurnal. – М., 2014. – № 1. – С. 49-53.
13. Kazakova E.V. Institucional'noe vzaimodejstvie rynka truda i obrazovaniya: konceptual'nye osnovy i klassifikaciy//Vestnik Povolzhskogo instituta upravleniya. – М., 2011. – № 1. – С.130-135.
14. Mihalkina E.V., Seragina E.A. Vypuskniki vuzov na rynke truda: obzor sovremennyh tendencij (na primere rynka truda Rostovskoj oblasti)// Mezhdunarodnyj nauch-nyj zhurnal. – М., 2014. – № 1. – С.49-53.
15. Kuzjukova N.I. O nekotoryh problemah social'noj adaptacii vypusknikov na rynke truda zato bo'shoj kamen'//Vologodskie chteniya. – Vladivostok, 2007. – № 62. – С.64-65.

## **ВЗАИМОСВЯЗЬ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ В СФЕРЕ ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Храмцова Е.Р.**, д.э.н., профессор, Самарский государственный экономический университет  
**Сомова А.А.**, Самарский государственный экономический университет

**Аннотация:** Авторами статьи исследована специфика маркетинга и логистики в сфере выставочной деятельности. Выявлена необходимость их тесной взаимосвязи и взаимной поддержки на всех этапах подготовки и проведения выставочного мероприятия. На примере выставочной компании «Экспо-Волга», рассмотрены возможности и проблемы такого взаимодействия. Намечены пути преодоления проблем.

**Ключевые слова:** выставочная деятельность, маркетинг, логистика, взаимосвязь маркетинга и логистики, выставочное пространство.

**Abstract:** The authors investigated the specificity of marketing and logistics in the field of exhibition activities. Identified the need for their close relationship and mutual support at all stages of preparation and holding of the exhibition. For example, the exhibition company "Expo-Volga", considers the opportunities and challenges of such cooperation. The ways of overcoming problems.

**Keywords:** exhibition activities, marketing, logistics, relationship marketing and logistics, exhibition space.

До сих пор многие компании воспринимают логистику и маркетинг как разнонаправленные виды деятельности. Учитывать интересы логистики и маркетинга в равной степени достаточно сложно. Однако, грамотная разработка стратегии позволяет одновременно совершенствовать обслуживание покупателей и минимизировать затраты на распределение, доставку продукции и реализацию услуг.

И логистика и маркетинг нацелены на обеспечение эффективного функционирования компании, своевременно и в точном соответствии с запросами доводя до потребителей товары и услуги. Логистика оказывает прямое воздействие на достижение фирмой финансовых целей, задаваемых маркетингом. Участвуя в построении различных схем продвижения продукции, она во многом определяет формирование и уровень цен. Это и оптимизация мест складирования и времени доставки, и управление запасами, и выбор посредников и рационализация транспортных маршрутов. От маркетинговой стратегии фирмы зависит ассортимент продукции, параметры которого, в свою очередь, во многом определяют структуру логистической цепи.

Ассортимент и его характеристики задают необходимый уровень запасов, типы используемых транспортных средств, способы транспортировки и т.д. Появление новых ассортиментных позиций, даже одного товара, но в другой (по габаритным размерам) упаковке может полностью изменить структуру логистического канала или способ транспортировки. Это требует обязательного согласования всех изменений с логистическим менеджментом.

Разрабатывая логистическую стратегию фирмы, очень важно хорошо представлять себе ее сервисные возможности. Концепция маркетинга заключается в направлении всех имеющихся ресурсов на полное удовлетворение нужд потребителей. С помощью маркетинга можно определить свойства продукта или услуги и ознакомить с ними потребителей, а также разработать механизм заключения сделок купли-продажи.

Таким образом, обслуживание потребителей в процессе реализации заказов часто является решающим инструментом маркетинга и средством улучшения конкурентных позиций на товарном рынке. Взаимосвязь между технологическими компонентами и элементами логистических систем позволяет совершенствовать сервис во всей логистической цепи.

Взаимосвязь маркетинга и логистики обширна и разнообразна, т.к. эти две реальности тесно связаны между собой единым алгоритмом управления бизнес-процессами. Определенной спецификой отличаются проявления этой взаимосвязи в организации выставочной деятельности.

На сегодняшний день мощным инструментом реализации товаров и услуг в условиях современной экономики служат информация. Чтобы оставаться конкурентоспособным на рынке, предприятию нужно предоставлять как можно больше и достовернее информации о собственной деятельности. Основная задача – подать информацию так, чтобы она дошла до целевой аудитории. Над поставленной задачей работает система маркетинговых коммуникаций.

Одним из инструментов маркетинговых коммуникаций являются выставки. Они служат отличным способом продвижения различных технологий, услуг и товаров, как на внешнем, так и на внутреннем рынке, дают возможность расширить границы своего бизнеса и быть осведомленным о работе конкурентов. Выставки – универсальный вид маркетинговой деятельности, способный решать множество разнообразных задач, и способствующий достижению поставленных целей. [1]

Организация выставки – это сложный и трудоемкий процесс. На начальном этапе сотрудники проводят маркетинговое исследование, выбирают наиболее актуальную тематику будущего проекта. Затем происходит формирование концепции мероприятия, проводится поиск и привлечение партнеров. Одной из важнейших составляющих работы над проектом является продвижение выставочных услуг в соответствующей отрасли и прямые продажи участия в выставке. Управление различными информационными потоками в рамках работ по проведению специализированной выставки – это переговоры (с подрядчиками, персоналом и так далее) и контроль. Именно обеспечение необходимой информации в правильно структурированном виде – это одна из задач логистики при организации выставки. Далее начинается подготовка деловой и шоу-программ, имиджевой части проекта, взаимодействие с прессой и VIP-гостями. Заключительный этап – привлечение конечного потребителя и открытие экспозиции.

Логистика специальных выставок заключается в грамотном отслеживании поэтапной подготовки и реализации выставочного проекта сразу по нескольким направлениям. Если представить всю работу в рамках планирования и проведения мероприятия как некую схему, то можно выявить несколько элементов, которые развиваются, казалось бы, совершенно независимо друг от друга, но затем сходятся в единое целое, что и является специализированной выставкой.

Основные составляющие подготовки и реализации выставочного проекта представлены на рисунке 1.

Приведенная схема наглядно подтверждает, что важнейшим практическим моментом подготовки и реализации выставочных мероприятий является движение информации.



Организатор должен отслеживать динамику работ по каждому направлению, вносить корректировки, держать руку на пульсе любых изменений, быть готовым к форс-мажору, иметь запасные варианты решения проблем, уметь их заранее предвидеть. К примеру, если подрядчик сообщает, что срок изготовления приглашений сдвигается на один день, то это приемлемо, а если на три дня, то это катастрофа и нужно срочно принимать меры.

Сложность и разнонаправленность в организации выставочной деятельности определяют структурное построение специализированных компаний. В структуре ВК «Экспо-Волга» созданы агентство по органи-

зации и проведению мероприятий «Event Volga», а также агентство по застройке эксклюзивных стендов «Индж-Волга». [3]

В штатном расписании организации насчитывается порядка сотни сотрудников. Часть из них занята продажей услуг и взаимодействием с участниками выставки (выставочные департаменты), задачей других является маркетинговая деятельность, реклама и вопросы финансирования (back-офис). В ведении остального персонала находится застройка выставочной экспозиции, техническое обеспечение и сервис (техническая служба), а также собственный кейтеринг и клининг [4].



Рисунок 1 - Основные составляющие подготовки и проведения специализированной выставки

Отдел маркетинга ВК «Экспо-Волга» уделяет огромное значение разработке нового продукта, вопросам его доступности для потребителя, целевой аудитории, каналам, через которые он будет продаваться и продвигаться. Однако, такие задачи как планировка выставочного павильона, размещение экспонентов, график застройки стендов, организация транспортных средств, прибывающих на выставку – не выделены как отдельные функции сотрудников отдела маркетинга. Данные логистические задачи сотрудники отдела маркетинга выполняют попутно.

Отдел маркетинга в ВК «Экспо-Волга» изучает внутреннюю логистику выставочного павильона: как именно посетители движутся по залу, какие точки больше интересны, на каких стендах останавливаются.

Выставочные стенды образуют экспозицию выставки. Стенд является основной услугой и, согласно должностной инструкции работников выставки, реализует взаимосвязь логистики и маркетинга.

Внутренняя логистика выставочного павильона включает выставочное пространство в общую философию выставочного проекта. В организацию выставочного пространства входит разработка конструкторских, технических, навигационных, функциональных и дизайнерских решений, которые создают неповторимый облик выставки. [5]

Таким образом, «вневременные» показатели, такие как общая идея выставки, ее отраслевая направленность, фирменный стиль и другие, задают параметры и решения в организации пространства выставки. Общие принципы при организации выставочного пространства:

- целостность и эстетичность восприятия;
- соответствие решений организации выставочного пространства единому фирменному стилю выставки;
- функциональность и навигационная прозрачность для экспонента и посетителя.

Планирование экспозиции начинается с размещения участников. Организатор, ВК «Экспо-Волга», разрабатывает совместно с компанией-застройщиком выставки «Индиз-ВОЛГА» экспозиционный план, согласно которому впоследствии и предлагаются к продаже стенды. И, наоборот, в ВК «Экспо-Волга» существует практика, когда принимаются заявки экспонентов, а затем производится размещение участников. Собственно, уже на этом этапе формируется общая логистическая концепция организации пространства выставки.

При планировании экспозиции организаторы ВК «Экспо-Волга» прежде всего, должны выполнить требования пожарной службы, все проходы, направляющие потоки посетителей должны быть сформированы согласно эвакуационному плану.

Помимо безопасности, важно соблюсти основные правила логистики для наиболее удобного и грамотного обхода выставки. Проходы обычно обеспечивают сквозной и по возможности более полный обход выставки (диагональ, спираль, круг). Иногда, если экспозиция небольшая, используют строительство проходов в виде лабиринтов, искусственно создавая объем выставочного пространства.

Для механического выделения маршрута используются так называемые зоны недоступности с помощью цвета, фактуры коврового покрытия, уровня пола, физического барьера. В организации выставочного пространства активно используются разнообразные элементы декоративного оформления.

При универсальном или многоотраслевом характере выставки применяют тематическое деление ее экспозиционной части.

Немаловажную роль при выделении функциональных зон выставки играет профессиональное использование света. Используется подсветка при выделении значимых информационных и навигационных элементов (световые информационные короба), делении пространства экспозиции.

В целом, как отмечают экономисты, за счет тщательно выстроенной логистики выставочного павильона, продуманной застройки самого стенда можно достичь высокого результата. [2]

Эффективной организацией логистических потоков на выставке способствует оптимальная организация информационного пространства. Прежде всего, на выставке создается система информационных центров/стоек, где посетитель и экспонент могут получить исчерпывающую информацию о работе выставки и услугах, предоставляемых организаторами. Обычно размещается несколько стоек (в зоне регистрации, на входе, в деловом центре и т. д.) для обеспечения информационной прозрачности инфраструктуры выставки.

Обязательным элементом информационного центра является экспозиционный план выставки с указанием номеров стендов и инфраструктуры выставки. Как правило он представлен в увеличенном формате на входе и продублирован в полиграфическом исполнении, чтобы посетитель мог воспользоваться им при работе на выставке.

Указатели направления движения организуют потоки посетителей на выставке.

Чтобы качественно донести информацию о своем продукте - необходимо грамотно выстроить логистику стенда. Выставочная площадь - один из центральных моментов организации выставки. Не всегда преимущества дает большая площадь - посетители смотрят

на качественную и целевую информацию, а не на ее объем. Однако формула «чем меньше, тем лучше» тоже не работает - с помощью маленького стенда компания решит минимум задач. Малая площадь ограничит возможности использования всего спектра доступных инструментов воздействия. Персонал будет заслонять рекламные сообщения и продукцию, придется выбирать, чему отдать предпочтение при зонировании - зоне переговоров или презентаций.

Определенную роль в организации пространства выставки играет маршрутизация как один из инструментов логистики. Индивидуальный маршрут к стенду решает ряд задач: можно избежать толпы, подойти к стенду с любой стороны, выделить место для переговоров, презентации, консультации. Продуманная логистика стенда в зависимости от конфигурации (остров/полуостров/угловой/линейный стенд) и расположения площади экспонента делает продукт более привлекательным для посетителя.

Очень важная составляющая стенда - подсобное помещение, где экспонент будет хранить одежду, раздаточный материал и ценные вещи, чтобы стенд не превращался в склад.

Важную роль для привлечения посетителя к стенду играет графика восприятия.

С 10-15 метров может быть виден лишь логотип экспонента и главный информационный посыл, который может быть выражен не только словами, но и цветом, формами и экспонатом. Дизайн стенда должен быть заметным, надписи - крупными, понятными и содержательными, чтобы посетитель мог издали понять, что предлагается.

С расстояния 5 метров можно воспринять основное рекламное сообщение о сервисе или продукте экспонента. Помогает привлечь внимание использование подсветки, размещение крупно написанных текстов.

Если посетитель приблизился на расстояние 1 метра, значит он заинтересовался продукцией экспонента. В этом случае хорошо работают мультимедийные презентации самого продукта, который можно изучить вблизи. На этом расстоянии сотрудник компании уже может начать общение с посетителем - пригласить к стенду для демонстрации товара или переговоров.

Такин образом, можно сделать вывод о том, что в организации современной выставочной деятельности присутствует и играет важную роль логистика. С точки зрения классического понимания, здесь реализуются как внешние основные логистические функции, такие как организация транспортировки грузов, ответственное хранение на складе, таможенные услуги, так и внутренние - размещение стендов в выставочном павильоне, разработка маршрутов движения посетителей, логистика самого стенда. Именно последние, функции внутренней логистики представляются наиболее специфичными.

Как показало проведенное исследование, в выставочной деятельности логистика переплетается и тесно взаимодействует с маркетингом. Традиционно выделенные в структуре выставочных компаний службы маркетинга включают в свою работу и выполнение логистических функций, реализуемых, как правило, маркетологами. Такое функциональное смешивание снижает результативность логистики. Современный уровень развития выставочной деятельности требует привлечения квалифицированных специалистов для ее организации, в том числе и логистов, выделения логистических функций при обеспечении тесного взаимодействия с маркетингом.

#### Библиографический список

1. Александрова Н.Н., Филоненко И.К. Выставочный менеджмент: стратегии управления и маркетинговые коммуникации. [Электронный ресурс] URL: [http://nashaucheba.ru/v6470/александрова\\_н.\\_,филоненко\\_и.\\_выставочный\\_менеджмент\\_стратегии\\_управления\\_и\\_маркетинговые\\_коммуникации](http://nashaucheba.ru/v6470/александрова_н._,филоненко_и._выставочный_менеджмент_стратегии_управления_и_маркетинговые_коммуникации)



2. Бабурин В.А. и др. Маркетинг в сфере сервиса. //В.А. Бабурин, Н.Л. Гончарова, И.М. Рубанова, М.Е. Яненко – СПб. : Изд-во Астерион, 2014. – 439 с.
3. Организация выставочной деятельности [Электронный ресурс] URL: <http://www.expocentr.ru/>
4. Официальный сайт выставочного комплекса «Экспо-Волга» [Электронный ресурс] URL: <http://www.expo-volga.ru/>
5. Энциклопедия экономиста [Электронный ресурс] URL: <http://www.grandars.ru/college/logistika/logistika.html>

#### References

1. Aleksandrova N.N., Filonenko I.K. Vystavochnyj menedzhment: strategii upravleniya i marketingovye kommunikacii. [Электронный ресурс] URL: [http://nashaucheba.ru/v6470/aleksandrova\\_n\\_n\\_filonenko\\_i\\_k\\_vystavochnyj\\_menedzhment\\_strategii\\_upravleniya\\_i\\_marketingovye\\_kommunikacii](http://nashaucheba.ru/v6470/aleksandrova_n_n_filonenko_i_k_vystavochnyj_menedzhment_strategii_upravleniya_i_marketingovye_kommunikacii)
2. Baburin V.A. i dr. Marketing v sfere servisa. //V.A. Baburin, N.L. Goncharova, I.M. Rubanova, M.E. YAnenko – SPb. : Izd-vo Asterion, 2014. – 439 s.
3. Organizaciya vystavochnoj deyatel'nosti [Электронный ресурс] URL: <http://www.expocentr.ru/>
4. Oficial'nyj sajt vystavochnogo kompleksa «EHkspo-Volga» [Электронный ресурс] URL: <http://www.expo-volga.ru/>
5. EHndiklopediya ehkonomista [Электронный ресурс] URL: <http://www.grandars.ru/college/logistika/logistika.html>

## ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: ОСНОВНЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

Цховребов И.И., аспирант, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

**Аннотация:** В статье рассматриваются механизмы финансового оздоровления предприятия. Выявлены стадии восстановления платежеспособности предприятия и погашения всех видов его задолженности. Описаны основные виды механизмов финансового оздоровления и обоснованы критерии выбора наиболее эффективных механизмов финансового оздоровления в рамках программы антикризисного управления. Раскрыт тактический инструментарий и этапы процесса инансового оздоровления предприятия.

**Ключевые слова:** финансовое оздоровление, платежеспособность, механизмы финансового оздоровления, финансовая устойчивость, экономический и финансовый потенциал, финансовые показатели, денежные потоки.

**Abstract:** In article mechanisms of financial improvement of the enterprise are considered. Stages of restoration of solvency of the enterprise and repayment of all types of his debt are revealed. Main types of mechanisms of financial improvement are described and criteria of the choice of the most effective mechanisms of financial improvement within the program of crisis management are proved. It is opened tactical instrumentariya and stages of process of inansovy improvement of the enterprise.

**Keywords:** financial improvement, solvency, mechanisms of financial improvement, financial stability, economic and financial potential, financial performance, cash flows.

На сегодняшний день финансовое оздоровление предъявляет свои собственные требования к концепции, механизмам и всем процессам управления на предприятии. Выявление степени достаточности формирования денежных средств, эффективности их применения, а, кроме того, обеспечение баланса денежных потоков компании (как положительного, так и отрицательного) с точки зрения объема и срока стоит считать важными аспектами процесса финансового оздоровления. Прежде всего, в процессе осуществления восстановления платежеспособности следует включать управление денежными потоками. В условиях финансового оздоровления компании приобретают важное значение следующие процессы управления денежными потоками: контролирование предоставления полной и верной отчетной информации дохода и финансовых ресурсов, подготовка отчетности и, помимо прочего, расчета финансового цикла и других показателей, отражающих результаты деятельности предприятия [1; 19].

Весь процесс восстановления платежеспособности и погашения задолженности можно условно разделить на несколько основных стадий: анализ экономического состояния компании; оценка перспектив финансового оздоровления; подбор наиболее выгодного метода вывода компании из кризисной ситуации; создание проекта финансового оздоровления; осуществление подготовительных мер для вывода его из состояния экономического кризиса; выведение компании из кризиса путем улучшения ее экономического и финансового потенциалов [5; 7; 20].

Мероприятия по восстановлению платежеспособности, погашению задолженностей и последующему развитию компании, взаимосвязанные между собой и использующиеся на конкретных его стадиях, становятся основой образования механизмов восстановления платежеспособности и погашения задолженностей, особенно, кредитных ресурсов, играющих важное значение в для привлечения дополнительных источников финансирования [8; 11].

Для укрепления инвестиционного финансового и инвестиционного потенциала компании следует тщательно выбирать соответствующие механизмы финансового оздоровления [4], которые для удобства разделяют на такие категории, как внутренние, которые применяются в самой компании, и внешние, исполняемые при поддержке и помощи сторонних юридических или физических лиц. []

Кроме того, все внутренние механизмы финансового оздоровления компании также имеют свои подразделения на виды: стратегические, тактические и оперативные [16]. Данная классификация

удобна в применении, дает возможность подбора наиболее продуктивного механизма восстановления платежеспособности и погашения задолженностей компании, который соответствует глубине кризисного состояния и подходит сформулированным приоритетам стратегического развития компании.

Что касается внешних способов улучшения финансового положения компании, то наиболее важным фактором считается ее санация, инициатором которой является само предприятие в период до возбуждения кредиторами дела о банкротстве, в случае, когда компания с целью выхода из состояния кризиса пользуется внешней помощью, либо согласно решения арбитражного суда на основании выдвинутых кредиторами предложений [14]. Направления реализации процесса санации являются ключевыми в установлении масштабов кризисного состояния компании, наиболее распространенными и чаще всего приемлемыми на практике считаются такие направления, как: санация компании, целью которой является ее реструктуризация или, иными словами, реорганизация; санация компании, основную задачу которой представляет собой рефинансирование долгов, что должно положительно сказаться на показателях результативности деятельности [10].

При выборе необходимого механизма восстановления платежеспособности и погашения задолженностей, главным образом, руководствуются таким критерием, как согласованность его целей и мероприятий задачам и возможностям определенной компании. Результативность вывода компании из кризисной ситуации определяется правильностью подбора данного механизма. С помощью исследования работы множества кризисных компаний было выявлено, что они предпочитают разрешать в большинстве своем текущие проблемы антикризисного управления с помощью краткосрочных мероприятий, которые направлены в основном на «сжатие» производства. Однако стоит обратить внимание на тот факт, что действия, направленные на перспективное финансовое развитие компании в большинстве случаев опускаются и не берутся в расчет, а стратегические механизмы восстановления платежеспособности и погашения задолженностей применяются в период кризиса сравнительно нечасто [15]. Данные действия обусловлены рядом как объективных, так и субъективных причин: неблагоприятной средой для работы компаний в сфере макроэкономики в условиях кризиса; в связи с недостаточностью вложений в реализацию долгосрочных мероприятий, внезапным сужением внутренних способностей выхода из экономического кризиса [3].



На сегодняшний день обстоятельства складываются таким образом, что наиболее актуальными и, вместе с тем, сложнейшими проблемами, вставшими перед отечественной экономикой, являются финансовое оздоровление компаний, особенно, в условиях реализации трансформационных процессов [18]. В связи с этим важность решения первой проблемы в совокупности с созданием и внедрением стратегии последующего развития компаний стремительно увеличилась. Установление верной инновационной стратегии компании создает базу для перспективного планирования её развития и дает возможность согласовывать проекты перехода компании из текущего состояния в более устойчивое экономическое положение с целевыми задачами последующего развития после финансового упадка предприятия. Все действия стоит производить с учетом всех возможных факторов, которые могут повлиять на внутреннюю и внешнюю сферу деятельности компании в кризисной ситуации.

При принятии мер по восстановлению платежеспособности и погашению задолженностей компании следует учитывать, что реализация поставленных целей её улучшения и развития обязана основываться на разработке и применении на практике ряда программ и планов, которые дают возможность модифицировать стратегические ориентиры финансового оздоровления и развития компании, улучшать экономические показатели, детально рассматриваемые в расчетных статьях бюджета производственно-хозяйственной сфере работы компании, включающие показатели изменения производительности труда [17].

Разработанные для конкретной компании инвестиционные программы - наиболее распространенный способ реализации внутренних стратегических механизмов финансового оздоровления. В основном, они ориентированы на привлечение инвесторов и создание более результативных направлений перемещения инвестиционных потоков компании, находящейся в кризисной ситуации. Оценка масштабов и темпов восстановления платежеспособности и погашения задолженностей компании, а также последующего её развития во многом определяется инвестиционной деятельностью компании в условиях кризиса [9]. Главная ее задача – гарантия осуществления инвестиционных возможностей компании. В то же время стоит отметить, что на сегодняшний день многочисленные теоретические и практические задачи инвестиционной деятельности компании в условиях кризиса всё ещё требуют изучения на необходимом уровне, а конкретные методологические положения инвестиционного анализа лишь частично могут быть соотношены с практическим применением в кризисной ситуации. Хотелось бы отметить, что по мнению автора, работа с инвестициями в подобного рода компании в основном состоит в оценке степени необходимости, размера возможного потенциала, рациональности, результативности и защищенности инвестиций, производимых во время кризисной ситуации компаний; своевременном и точном выявлении направлений и выделении преимущественных сфер инвестиционного вклада; устройстве наиболее подходящих для реализации инвестиционных условий.

Что касается теоретической стороны рассматриваемой проблемы, то для создания и уточнения материала, на котором базируется анализ инвестиционной деятельности, большую часть методологических положений комплексного экономического анализа рекомендуется изменить и приспособить к конкретным условиям хозяйственной деятельности каждой компании, находящейся в кризисном состоянии [13]. При осуществлении оценки работоспособности и производительности компании следует выбирать такую систему характеристик, которая детально рас-

сматривает все стороны деятельности компании с разных сторон и наиболее подробно дает описание каждой из них.

Стоит также отметить, что важность создания и осуществления инвестиционных проектов финансового оздоровления обусловлена целенаправленностью выведения компании из состояния кризиса и необходимостью осуществления её последующего развития. Программа инвестиций по восстановлению платежеспособности и погашению задолженностей компании обязана содержать в себе такие основные антикризисные мероприятия, как: модификация и реорганизация деятельности; перепрофилирование компании; ликвидация невыгодных производств и разработка новых; а также пополнение оборотных средств [2].

В процессе создания инвестиционного проекта по восстановлению платежеспособности, погашению задолженностей и последующего развития компании, находящейся в данный момент в состоянии кризиса, её необходимость в инвестиционных ресурсах следует устанавливать как разность между инвестиционными возможностями конкретной компании и её имеющимися ресурсами капиталовложения. Стоит отметить, что о рациональности осуществления инвестиционного проекта финансового оздоровления следует говорить в случае появления синергетического эффекта [6].

Инвестиционный проект по процессу восстановления платежеспособности и погашения задолженностей компании, а также и дальнейшего развития компании, находящейся в рассматриваемый момент в кризисном состоянии, содержит свои характерные черты. Основной целью ее является нахождение и применение материальных ресурсов для создаваемых инвестиционных проектов, осуществление которых послужит поддержкой компании на пути к выходу из финансового кризиса. На инвестиционную активность компании в момент кризиса влияет то количество материальных средств, которое она в состоянии привлечь. Одну из главных ролей в ходе создания инвестиционного проекта по восстановлению платежеспособности и погашению задолженностей и последующего развития компании после выхода из кризисной ситуации отводят оценке предполагаемых последующих финансовых оборотов, образующихся в следствие реализации капиталовложений. Базовой задачей её произведения стоит считать определение оптимального размера вложений в виде денежного эквивалента согласно главной цели их применения в деятельности компании и источникам финансирования.

В процессе создания инвестиционного проекта по восстановлению платежеспособности, погашению задолженностей и последующему развитию компании обязательно следует производить анализ финансовых потоков согласно временным периодам, иными словами, составить план осуществления проекта в соответствие с сроками и размером необходимых затрат с разрезением на месяцы, кварталы и года. Кроме того необходимо осуществить всестороннюю оценку угроз для получения прогнозируемых финансовых вложений.

Ожидаемый и планируемый денежный поток инвестиционного проекта по восстановлению платежеспособности, погашению задолженностей и последующему развитию компании, находящейся в состоянии кризиса, чаще всего приравнивается к совокупности объемов финансовой наличности, приобретенной в следствие выполнения компанией операционной, инвестиционной и финансовой деятельности [12].

Во время формирования концепции и создания инвестиционного проекта финансового оздоровления и дальнейшего развития компании после кризисной ситуации исходными данными в большинстве случа-



ев рекомендуется выбирать такие характеристики, которые определяют первоначальные инвестиционные расходы, чистый операционный денежный поток и величину размера ликвидационного денежного потока. Следующим действием, идущим за установлением планируемых объемов выпуска и реализации, размера операционных издержек, необходимости в основном и чистом оборотном капитале следует проанализировать финансовые потоки всего инвестиционного проекта по восстановлению платежеспособности и погашению задолженностей и развитию компании.

Все процедуры финансового оздоровления требуют особого контроля. В качестве критериев, определяющих правильность выполнения действий по выведению компании из кризисного состояния и ее дальнейшего развития могут служить получение данных о экономическом положении объекта с помощью непосредственного контроля, введение корректиров в финансовый план, в формирование финансового менеджмента, реализацию проверки и принятия во внимание экономической обстановки в компании. Финансовое оздоровление, как правило, охватывает продолжительный промежуток времени, на протяжении которого осуществляются стратегические задачи по развитию и увеличению числа преимуществ перед компаниями-конкурентами, восстанавливается платежеспособность и погашаются задолженности компании.

Кроме всего вышесказанного, стоит отметить, что для запуска и проведения процесса по восстановлению платежеспособности, погашению задолженностей и дальнейшему развитию компаний необходимо одновременно применять ряд мероприятий, направленных на рост платежеспособности, экономической стабильности и производительности компаний. Принято считать, что существуют два основных вида тактики процесса финансового оздоровления такие, как:

Защитная – осуществление комплекса мероприятий, направленных на сохранение компании, которые базируются на таких аспектах, как максимальное снижение всех возможных затрат, возникающих вследствие изготовления и реализации продукта, обслуживанием базовых фондов и наймом персонала.

Наступательная – применение ряда мер, нацеленных на реформирование деятельности компании, главной задачей которых является увеличение поступления инвестиций извне или создание благоприятной обстановки для их наибольшего притока, независимо от типа: выручки от реализованной продукции, кредитных ресурсов, привлечение инвесторов, вследствие увеличения эффективности использования имущества, в том числе фондовый портфель, получения бюджетных инвестиций и субсидий.

После рассмотрения всех аспектов финансового оздоровления в общем виде, обозначив цели всех этапов процесса как в целом, так и каждого его вида в отдельности, стоит обратить большее внимание поэтапно осуществлению процесса по восстановлению платежеспособности и погашению задолженностей, а также последующему росту компании.

Итак, на первой стадии процесса финансового оздоровления осуществляется создание концепции устранения кризисной ситуации (иными словами, выведения компании из состояния кризиса) и создание стратегии по восстановлению платежеспособности, погашению задолженностей.

Перейдем к поэтапному рассмотрению политики и плана процессов по восстановлению платежеспособности, погашению задолженностей и приведению компании к готовности дальнейшего роста, применимых в большинстве случаев для вывода из кризисной ситуации компаний. Однако стоит обратить также

внимание на то, что на практике применение тех или иных описанных далее аспектов, а, кроме того, введение новых или видоизменение уже имеющихся напрямую зависит от финансово-экономического состояния каждой компании в частности.

Итак, финансовое оздоровление содержит следующие основные этапы.

1. Получение наиболее объективных и точных данных об областях с высоким уровнем угрозы. Как правило, к ним принадлежат: материальное обеспечение, производство, реализация, капиталы.

2. Анализ финансово-экономической ситуации в компании, обнаружение проблемных видов деятельности и областей работы. В случае, если такое допустимо, принять меры по прекращению и устранению обстоятельств, которые могут привести к состоянию кризиса.

3. Выявление и оценка факторов, влияющих на отклонение от выбранного курса развития компании. Процесс содержит также исследование как внутренних условий, так и макросреды.

4. Разработка политики и плана процессов по восстановлению платежеспособности, погашению задолженностей и приведению компании к готовности последующего роста, отталкиваясь от особенностей тех условий, в которых на момент рассмотрения находится компания, ее возможностей и ресурсов, обнаруженных благодаря проведению первых трех описанных выше этапов. Осуществление всех необходимых первоначальных мер по финансовому оздоровлению, устраняющих возможные качественные модификации от кризиса или не допускающих их вообще. Анализ итогов осуществления действий и выполнения этапов.

5. Обнаружение факторов, повлиявших на появление неудачных действий и нежелательных последствий (ровно как внутри компании, так и вне ее), а кроме того максимально перспективных направлений. Внесение поправок в стратегию и планы действий.

6. Выявление возможности проявления в дальнейшем кризисных ситуаций. Осуществить данное действие можно с помощью оценок специалистов и экспертов в рассматриваемой области или же по финансовой отчетности. Чаще всего для достоверности результата на практике применяют оба метода совместно.

Отметим базовые этапы для восстановления платежеспособности, погашения задолженностей и приведения компании к готовности дальнейшего роста, в процессе финансового оздоровления целесообразно осуществлять следующие конкретные действия.

\* Проведение инвентаризации материальных активов с целью определения вероятности их последующего применения. Для каждого отдельного элемента основных фондов и прочих имеющихся резервов следует выбрать конкретное решение их следующих возможных: не применять мер по изменению данных компонентов в процессе производственной деятельности; произвести ремонтные работы, усовершенствовать с целью дальнейшего применения; сдать в аренду; продать; обменять; утилизировать.

\* Проведение оценки финансовых активов как долгосрочных, так и краткосрочных обязан определить наибольшую рентабельность и прибыльность от сохранения или продажи компании. Что, безусловно, оказывает влияние на принятие дальнейшего решения. Кроме того, дочерние фирмы предприятия-банкрота часто становятся ресурсной базой для восстановления материнской компании.

В заключительной части исследования можно прийти к следующему выводу: все аспекты финансового оздоровления и их развитие играют главную роль в финансовом менеджменте в целом. Создана целостной концепции для восстановления платеже-



способности, погашения задолженности и приведению компании к готовности дальнейшего роста содержит в себе методологически различные подходы: формирование организационного устройства; применение

конструкторско-технологических механизмов обновления компаний; руководство резервами и трудовыми ресурсами.

#### Библиографический список

1. Аветисян В.П., Голощапова Л.В. Формирование системы показателей для регулирования использования экономического потенциала предприятий // Вестник Самарского университета. Экономика и управление. 2012. № 10 (101). С. 103-109.
2. Антохина Ю.А., Путихин Ю.Е., Грицаева М.В. Влияние институциональных факторов размера предприятия на результаты хозяйственной деятельности // Управленческое консультирование. 2014. № 10 (70). С. 21-28.
3. Афанасьев М.П. «Общая теория» Дж. М. Кейнса: истоки и будущее (к 75-летию со дня первой публикации) // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2011. № 1. С. 151-156.
4. Бородин А.И., Голощапова Л.В., Шаш Н.Н. Экономико-математическая модель инвестиционного потенциала предприятия // Экономика в промышленности. 2013. № 4. С. 69-73.
5. Бородин А.И., Белокрылова О.С., Шаш Н.Н. Теоретические аспекты управления финансовым потенциалом предприятия // Экономика в промышленности. 2013. № 1. С. 76-82.
6. Бородин А.И., Новикова Н.Н., Шаш Н.Н. Применение синергетических методов теории катастроф // Эффективное антикризисное управление. 2015. № 2. С. 84-91.
7. Голощапова Л.В. Совершенствование теоретико-методических подходов к оценке экономического потенциала промышленных предприятий // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. 2011. № 2-4. С. 19-24.
8. Наточеева Н.Н. Концептуальные проблемы теории кредита и их применение в российских условиях // Международная торговля и торговая политика. 2014. № 9 (88). С. 5-17.
9. Наточеева Н.Н. Финансирование инвестиционных проектов: формы, критерии, приоритеты // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 5. С. 38-43.
10. Погостинская Н.Н., Погостинский Ю.А., Путихин Ю.Е., Суханов О.В. Баланс результативности и экономичности в динамическом нормативе // Экономика. Бизнес. Банки. 2014. № 1 (6). С. 72-87.
11. Полетаева В.М. Проблема обеспечения платежеспособности банка в краткосрочном периоде // Аудит и финансовый анализ. 2016. № 1. С. 226-231.
12. Путихин Ю.Е. Роль промышленной политики в формировании институциональной среды экономического роста предприятий // Вестник образования и развития науки Российской академии естественных наук. 2012. № 3. С. 19-23.
13. Путихин Ю.Е., Шнайдер В.В. Особенности бухгалтерского учета и налогообложения основных средств в современных условиях ведения бизнеса // Вестник НГИЭИ. 2016. № 3 (58). С. 106-112.
14. Ровенский Ю.А., Наточеева Н.Н., Полетаева В.М. Социально-экономические проблемы, снижающие финансовую устойчивость российских кредитных организаций // Деньги и кредит. 2017. № 2. С. 69-74.
15. Фурсов С.В. Применение системного подхода в стратегическом управлении промышленным предприятием // Экономика и предпринимательство. 2014. № 5-1 (46-1). С. 394-399.
16. Фурсов С.В. Стратегическое управление промышленным предприятием // Основы экономики, управления и права. 2012. № 6 (6). С. 94-97.
17. Шаш Н.Н., Бородин А.И. Показатели и способы измерения производительности труда и возможность их применения на предприятиях // Ученые записки Петрозаводского государственного университета. 2015. № 3-1 (148). С. 96-101.
18. Шаш Н.Н., Бородин А.И., Белокрылова О.С. Трансформация организаций в турбулентной экономике // Журнал экономической теории. 2012. № 3. С. 154-161.
19. Borodin A.I., Tetuev A.A., Rokotyanskaya V.V., Shash N.N., Galazova S.S. Model of Control of Financial Results of the Enterprise // Mediterranean Journal of Social Sciences, 2015. T. 6, № 4 S2. С. 578-583.
20. Borodin A.I., Shash N.N., Tetuev A.A., Lyapunsova E.V., Rokotyanskaya V.V. Economic-Mathematical Model of Building a Company's Potential // Asian Social Science, 2015. T. 11. № 14. С.198-204.

#### References

1. Avetisyan V.P., Goloshchapova L.V. Formirovaniye sistemy pokazatelej dlya regulirovaniya ispol'zovaniya ehkonomicheskogo potentsiala predpriyatij // Vestnik Samarskogo universiteta. EHkonomika i upravlenie. 2012. № 10 (101). S. 103-109.
2. Antohina YU.A., Putihin YU.E., Griceva M.V. Vliyaniye institsiunal'nykh faktorov razmera predpriyatiya na rezul'taty hozyajstvennoj deyatel'nosti // Upravlениcheskoe konsultirovaniye. 2014. № 10 (70). S. 21-28.
3. Afanas'ev M.P. «Obshchaya teoriya» Dzh. M. Kejnса: istoki i budushchnost' (k 75-letiyu so dnya pervoj publikatsii) // Nauchno-issledovatel'skij finansovij institut. Finansovij zhurnal. 2011. № 1. S. 151-156.
4. Borodin A.I., Goloshchapova L.V., Shash N.N. EHkonomiko-matematicheskaya model' investitsionnogo potentsiala predpriyatiya // EHkonomika v promyshlennosti. 2013. № 4. S. 69-73.
5. Borodin A.I., Belokrylova O.S., Shash N.N. Teoreticheskie aspekty upravleniya finansovym potentsialom predpriyatiya // EHkonomika v promyshlennosti. 2013. № 1. S. 76-82.
6. Borodin A.I., Novikova N.N., Shash N.N. Primeneniye sinergeticheskikh metodov teorii katastrof // EHfektivnoe antikrizisnoe upravleniye. 2015. № 2. S. 84-91.
7. Goloshchapova L.V. Sovershenstvovaniye teoretiko-metodicheskikh podhodov k ocenke ehkonomicheskogo potentsiala promyshlennykh predpriyatij // Vestnik Udmurtskogo universiteta. Seriya EHkonomika i pravo. 2011. № 2-4. S. 19-24.
8. Natocheeva N.N. Konceptual'nye problemy teorii kredita i ih primeneniye v rossijskikh usloviyakh // Mezhdunarodnaya trgovlya i trgovaya politika. 2014. № 9 (88). S. 5-17.
9. Natocheeva N.N. Finansirovaniye investitsionnykh proektov: formy, kriterii, prioritety // EHkonomika. Nalogi. Pravo. 2013. № 5. S. 38-43.
10. Pogostinskaya N.N., Pogostinskij YU.A., Putihin YU.E., Sухanov O.V. Balans rezul'tativnosti i ehkonomichnosti v dinamicheskom normativе // EHkonomika. Biznes. Banki. 2014. № 1 (6). S. 72-87.

11. Poletaeva V.M. Problema obespecheniya platezhesposobnosti banka v kratkosrochnom periode // Audit i finansovyy analiz. 2016. № 1. S. 226-231.
12. Putihin YU.E. Rol' promyshlennoy politiki v formirovani i institucional'noy sredy ehkonomicheskogo rosta predpriyatij // Vestnik obrazovaniya i razvitiya nauki Rossijskoj akademii estestvennykh nauk. 2012. № 3. S. 19-23.
13. Putihin YU.E., SHnajder V.V. Osobennosti buhgalterskogo ucheta i nalogooblozheniya osnovnykh sredstv v sovremennykh usloviyakh vedeniya biznesa // Vestnik NGIEHI. 2016. № 3 (58). S. 106-112.
14. Rovenskij YU.A., Natocheeva N.N., Poletaeva V.M. Social'no-ehkonomicheskie problemy, snizhayushchie finansovuyu ustojchivost' rossijskikh kreditnykh organizacij // Den'gi i kredit. 2017. № 2. S. 69-74.
15. Fursov S.V. Primenenie sistemnogo podhoda v strategicheskom upravlenii promyshlennym predpriyatiem // EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2014. № 5-1 (46-1). S. 394-399.
16. Fursov S.V. Strategicheskoe upravlenie promyshlennym predpriyatiem // Osnovy ehkonomiki, upravleniya i prava. 2012. № 6 (6). S. 94-97.
17. SHash N.N., Borodin A.I. Pokazateli i sposoby izmereniya proizvoditel'nosti truda i vozmozhnost' ih primeneniya na predpriyatiyah // Uchenye zapiski Petrozavodskogo gosudarstvennogo universiteta. 2015. № 3-1 (148). S. 96-101.
18. SHash N.N., Borodin A.I., Belokrylova O.S. Transformatsiya organizatsij v turbulentnoj ehkonomike // ZHurnal ehkonomicheskoy teorii. 2012. № 3. S. 154-161.
19. Borodin A.I., Tatuev A.A., Rokotyanskaya V.V., Shash N.N., Galazova S.S. Model of Control of Financial Results of the Enterprise // Mediterranean Journal of Social Sciences, 2015. T. 6, № 4 S2. S. 578-583.
20. Borodin A.I., Shash N.N., Tatuev A.A., Lyapunsova E.V., Rokotyanskaya V.V. Economic-Mathematical Model of Building a Company's Potential // Asian Social Science, 2015. T. 11. № 14. S.198-204.



## ПРАКТИЧЕСКОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО И ИННОВАЦИОННОГО ЦИКЛОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Чжоу Ш.**, аспирант, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

**Аннотация:** В статье произведена систематизация методов исследования инвестиционного и инновационного циклов современных предприятий. Выделены особенности и ограничения практического использования отдельных групп методов инвестиционного и инновационного анализа. Обоснована система принципов рационального выбора методов исследования тенденций и проблем формирования и развития инвестиционного и инновационного циклов предприятия.

**Ключевые слова:** инвестирование, инновации, инвестиционный цикл, инновационный цикл, рентабельность инвестиций, дисконтирование, транзакционные издержки, сбалансированная система показателей.

**Abstract:** the article made the systematization of the study of the investment and innovation cycles of modern enterprises. The features and limitations of the practical use of individual groups of methods of investment and innovation analysis. Substantiated system of principles of rational choice of research methods trends and issues in the formation and development of investment and innovation cycles of the enterprise.

**Keywords:** investment, innovation, investment cycle and innovation cycle, return on investment, discounting, transaction costs, balanced scorecard.

Эффективность развития современных организаций различных форм собственности и видов экономической деятельности, в том числе относящихся к строительному комплексу, непосредственно зависит от рациональности управления инвестиционным и инновационными циклами, уровня их сбалансированности. Такого же рода рациональность и сбалансированность, в свою очередь, непосредственно обуславливаются корректностью выбора системы методов исследования тенденций и проблем формирования и развития циклов инвестиционной и инновационной деятельности.

Следует отметить, что проблема выбора наиболее корректной системы методов исследования инвестиционного и инновационного циклов предприятия является не вполне решенной в специальной литературе. Вместе с тем, по мнению, в частности, Н.И. Лахметкиной, в практике функционирования организаций современной Российской Федерации именно не вполне корректный выбор методов инвестиционного анализа является одним из ключевых факторов осуществления дальнейшей недостаточно эффективной инвестиционной деятельности в целом [6, 18].

В наиболее общем виде каждый из методов исследования инвестиционного и инновационного циклов предприятия представляет собой конкретный способ выявления тенденций, анализа рисков и проблем, сопутствующих осуществлению различных стадий инвестиционной и инновационной деятельности. По результатам анализа специальной литературы нами систематизированы основные методы исследования инвестиционного и инновационного циклов предприятия, выделены основные ограничения их использования в практике хозяйственной деятельности современных отечественных организаций (таблица 1).

Как отмечено в специальной литературе, наиболее часто в отечественной практике управления инвестиционными и инновационными циклами используется метод анализа, сводящийся к исследованию динамики абсолютных и относительных показателей эффективности инвестиционной и инновационной деятельности [8, 34]. Основными абсолютными показателями являются динамика инвестиционных расходов, которая обычно рассматривается в разрезе видов инвестиций, и динамика вложений в инновации, которые также могут быть дифференцированы по видам НИОКР.

А. Демодоран выделяет следующие основные группы относительных показателей эффективности инвестиционной деятельности организации: показатели рентабельности инвестиций, оборачиваемости

инвестиционных расходов и финансовой устойчивости инвестиционной деятельности [3, 34]. Собственно, именно в зависимости от динамики такого рода показателей могут быть дифференцированы различные стадии инвестиционного цикла проекта или организации в целом. При этом относительные критерии инвестиционной деятельности более показателны по сравнению с абсолютными критериями, поскольку первые возможно использовать для сопоставления инвестиционных циклов и эффективности инвестирования в целом различных по масштабу деятельности организаций.

Структурный анализ может быть использован для исследования видовой структуры инвестиционных расходов и структуры источников финансирования инвестиций на различных стадиях жизненного цикла инвестиционного проекта или деятельности организации в целом [4, 73].

Содержание корреляционно-регрессионного анализа исследования инвестиционного и инновационного циклов организации сводится к оценке характера влияния внутренних и (или) внешних факторов на динамику инвестиционной активности или эффективность инвестиционной деятельности. Для исследования влияния комплекса внешних факторов на динамику инвестиций организации может быть использована, в частности, корреляционно-регрессионная модель следующего общего вида [10, 89]:

$$I = f(\text{Inf}, \text{VK}, \text{PS}, \text{TS}, x_5 \dots x_n), \quad (1)$$

где  $I$  – динамика инвестиционных расходов организации;

Inf – уровень инфляции в экономике;

VK – динамика валютного курса;

PS – динамика средней процентной ставки по кредитам для организаций;

TS – динамика объема выпуска продукции в смежной с исследуемой организацией отрасли экономики (например, в промышленности строительных материалов региона, которая является основной смежной отраслью для строительных организаций);

$x_5 \dots x_n$  – иные, включенные в состав корреляционно-регрессионной модели исследования инвестиционного цикла внешние финансово-экономические факторы.

Следует отметить, что при прочих равных условиях, инвестиционный цикл развития организации чем устойчивее, чем меньше суммарная эластичность влияния на уровень ее инвестиционной активности труднопрогнозируемых внешних финансово-

экономических факторов, таких, в частности, как динамика валютного курса или колебания процентных ставок на кредитном рынке.

Содержание экспертного метода исследования инвестиционного и инновационного циклов предприятия подробно рассматривает, в частности, А.Алти [1, 707-710]. Основным недостатком использования инструментария экспертного подхода к исследованию социально-экономических явлений и процессов в целом и особенностей формирования и развития инвестиционных и инновационных циклов

предприятий в частности является субъективизм экспертов, который может существенным образом исказить итоговую оценку. Фактор субъективизма некоторым образом нивелируется посредством привлечения широкого круга экспертов из различных областей (отраслевых вузов и НИИ, сотрудников профильных министерств и ведомств, независимых консалтинговых структур и т.п.), а также посредством организации их независимой друг от друга оценки.

Таблица 1 - Классификация методов исследования инвестиционного и инновационного циклов предприятия (систематизировано автором)

Группы методов исследования инвестиционного и инновационного циклов предприятия	Основное содержание методов	Ограничения использования методов в части исследования проблем развития инвестиционного и инновационного циклов предприятия
1. Анализ динамики абсолютных и относительных показателей эффективности инвестиций и инноваций	Исследование динамики инвестиций, вложений в инновации, рентабельности, оборачиваемости инвестиций, дохода на инновации и др.	Сложность выявления основных проблем развития инвестиционного и инновационного циклов в случае, если различные показатели демонстрируют разнонаправленные тенденции.
2. Структурный анализ	Анализ структуры направлений инвестиционной деятельности на различных стадиях жизненного цикла и источников их формирования.	Структурный анализ не предоставляет возможности осуществления непосредственных выводов относительно эффективности инвестиционной и инновационной деятельности.
3. Корреляционно-регрессионный анализ	Статистическое исследование степени влияния внутренних и внешних факторов на уровень инвестиционной и инновационной активности на различных стадиях жизненного цикла.	Результаты применения метода носят вероятностный характер. Недостаточный уровень достоверности макроэкономической и отраслевой статистики РФ, используемой в рамках метода.
4. Экспертные методы	Индивидуальная или коллективная оценка квалифицированными отраслевыми экспертами основных проблем развития инновационного и инвестиционного циклов предприятия.	Субъективизм метода, обусловленный возможной недостаточной компетентностью или предвзятостью экспертов.
5. Методы, основанные на дисконтировании	Анализ чистой приведенной стоимости (NPV), внутренней нормы доходности инвестиций (IRR), дисконтированного срока окупаемости инвестиций и др.	Сложность корректного прогнозирования будущих денежных потоков от инвестиционной деятельности и расчета ставки дисконтирования.
6. Методический инструментарий неинституциональной экономики	Методы теории игр, теории транзакционных издержек, теории контрактов.	Проблема корректного количественного представления стратегий экономического поведения субъектов инвестиционной и инновационной деятельности.
7. Сбалансированная система показателей	Балансировка различных групп показателей, характеризующих различные аспекты развития предприятия на разных стадиях инвестиционного и инновационного циклов.	Недостаточная определенность процедуры балансировки различных групп показателей в рамках метода.
8. Методический инструментарий нормативной системы показателей	Формирование эталонной последовательности темпов роста показателей, характеризующих различные аспекты инвестиционной и инновационной деятельности предприятия.	Сложность начального формирования эталонной последовательности показателей, характеризующих инвестиционный и инновационный циклы предприятия.

Достаточно часто в теории и практике исследования циклов инвестиционной и инновационной деятельности организаций используются методы, основанные на процедуре дисконтирования будущих денежных потоков. К ним относятся, в частности, расчет чистой приведенной стоимости, внутренней нормы доходности, дисконтированного срока окупаемости инвестиций. Основная сложность применения методов данной группы заключается как в проблеме корректного прогнозирования будущих денежных потоков, которые будет генерировать компания в результате осуществления тех или иных инвестиционных расходов, а также в корректности определения ставки их дисконтирования. Д.А. Волков, в част-

ности, статистически аргументирует сложность использования некоторых устойчивых отраслевых показателей (в частности,  $B$  – коэффициентов) при определении ставки дисконтирования инвестиционных проектов [2, 35].

Достаточно перспективными с точки зрения исследования особенностей развития инвестиционного и инновационного циклов являются методы современной неинституциональной экономики, в первую очередь теории игр и теории транзакционных издержек. Так, в рамках теории игр возможна формализация различного рода взаимодействий (конфликтов, консенсусов, компромиссов и т.п.) между различными участниками инвестиционного процесса



(заказчиком, генеральным подрядчиком, субподрядчиками, консультационными и иными инфраструктурными организациями, так или иначе задействованными в процессе организации и осуществления инвестиционной деятельности, профильными государственными регулирующими органами), оценка их эффективности и обоснование направлений совершенствования наиболее предпочтительных для различных стадий инвестиционного цикла.

Другим направлением неинституционального экономического анализа инвестиционной и инновационной деятельности является теория и методический инструментарий исследования транзакционных издержек. В наиболее общем виде транзакционные издержки, формируемые в результате инвестиционной деятельности, представляют собой любые затраты инвестора, связанные с обеспечением и защитой прав собственности и реализацией контрактных отношений [8, 78]. В их состав входят судебные издержки, затраты на обеспечение безопасности инвестиционной деятельности, возможные коррупционные расходы. Соответственно, в рамках теории транзакционных издержек сформирован инструментарий минимизации отдельных их элементов на различных стадиях жизненного цикла инвестиций, обеспечивающих повышение уровня финансово-экономической эффективности инвестиционного процесса в целом.

Достаточно комплексным инструментом исследования проблем развития современных организаций в целом и формирования инвестиционных и инновационных циклов в частности является формирование сбалансированной системы показателей (ССП), основы которой были разработаны Р. Капланом и Д. Нортоном [3]. В рамках методического инструментария СПП осуществляется балансировка показателей, характеризующих такие аспекты развития предприятия, как рыночные конкурентные позиции, финансовое обеспечение, человеческий потенциал и инновационная активность. Сбалансированная система показателей, соответственно, дает возможность оценки степени согласованности развития отдельных аспектов деятельности организации на разных стадиях инвестиционного цикла.

В отечественной экономической науке и практике хозяйствования также сформирован комплексный инструментарий оценки эффективности развития организации в целом и инвестиционной деятельности, в частности - метод формирования нормативной системы показателей [7, 18-37]. В рамках данного метода формируется определенная эталонная последовательность показателей, характеризующих эф-

фективность осуществления инвестиционной и инновационной деятельности организации. В дальнейшем фактическая последовательность распределения аналогичных показателей конкретной организации сопоставляется на основании определенного алгоритма ранговой статистики с эталонной, на основании чего может быть сделан вывод об уровне эффективности инвестиционной деятельности в целом, а также разработаны рекомендации по ее совершенствованию в рамках конкретных стадий жизненного цикла.

По нашему мнению, выбор конкретных методов исследования инвестиционного и инновационного циклов современных предприятий должен соответствовать ряду базовых принципов, основными из которых являются:

1. Взаимодополнение различных методов, относящихся к разным областям экономико-математического анализа инвестиционных и инновационных процессов. Такого рода взаимодополнение позволяет повысить степень объективности инвестиционно-инновационного анализа, обеспечить верификацию результатов исследования одними группами методов на основании других групп.

2. Ориентация на преимущественное использование точных количественных экономико-математических и экономико-статистических методов. Применение методов экспертного анализа тенденций и проблем развития инвестиционного и инновационного циклов предприятия в качестве дополнительных, уточняющих.

3. Учет отраслевых особенностей развития инвестиционного и инновационного циклов предприятия при использовании методического инструментария.

4. Расширенное использование, насколько это возможно, методов исследования инвестиционного и инновационного циклов, в частности их комплексное применение не только для анализа инвестиционно-инновационных тенденций и рисков, но и для выявления смежных проблем развития предприятия, например специфики формирования и использования человеческого капитала на различных стадиях инвестиционного цикла, особенностей инвестиционного маркетинга, оптимизации структуры финансового обеспечения инвестиционной деятельности и т.п.

Таким образом, системное использование выделенных принципов выбора методов исследования инвестиционного и инновационного циклов предприятия позволит повысить степень объективности и комплексности осуществления инвестиционно-инновационного анализа.

#### Библиографический список

1. Aiti A. How sensitive an investment to cash flow whe financing is frictionless // The journal of finance. - 2003. - №2. - С.707 - 722.
2. Волков Д.А. Исследование недостатков современных подходов к инвестиционному анализу // Российское предпринимательство. - 2010. - №9. - С.54 - 59.
3. Даниодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы анализа любых активов. - М.: Альбина публшер, 2017. - 1316 с.
4. Калуби Р.Д.М. Impact of inflation on the analysis of fixed assets // Международный научно-исследовательский журнал. - 2017 Март. - № 03 (57) 2017. -С. 74-80
5. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп-бизнес, 2013. - 412 с.
6. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия. - М.: Кнорус, 2016. - 284 с.
7. Сыроежин, И.М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества / И.М. Сыроежин. - М.: Экономика, 1980. - 212 с.
8. Уварова С.С., Канхва В.С., Беляева С.В. Организационно-экономические изменения инвестиционно-строительного комплекса на микроуровне: управление и анализ. - М.: Из-во НИУ МГСУ, 2015. - 112 с.
9. Фюктивстов К.С. Транзакционные издержки в системе управления инвестиционной деятельностью организации // Проблемы экономики и управления. - 2017. - №3. - С.78 - 81.
10. Черкасова В.А., Смирнова И.Н. Зависимость инвестиционной активности компании от стадий корпоративного жизненного цикла // Корпоративные финансы. - 2012. - №2. - С.42 - 52.

**References**

1. Aiti A. How sensitive an investment to cash flow whe financing is frictionless // The journal of finance. – 2003. - №2. – S.707 – 722.
2. Volkov D.A. Issledovanie nedostatkov sovremennyh podhodov k investicionnomu analizu // Rossijskoe predprinimatel'stvo. – 2010. - №9. – S.54 – 59.
3. Damodaran A. Investicionnaya ocenka. Instrumenty i metody analiza lyubyh akti-vov. – M.: Al'bina publisher, 2017. – 1316 s.
4. Kalubi R.D.M. Impact of inflation on the analysis of fixed assets // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal. – 2017 Mart. - № 03 (37) 2017. –S. 74-80
5. Kaplan R., Norton D. Sbalansirovannaya sistema pokazatelej. Ot strategii k dejstviyu. M.: Olimp-biznes, 2013. – 412 s.
6. Lahmetkina N.I. Investicionnaya strategiya predpriyatiya. – M.: Knorus, 2016. – 284 s.
7. Syroezhin, I.M. Sovershenstvovanie sistemy pokazatelej ehffektivnosti i ka-chestva / I.M. Syroezhin. – M.: EHkonomika, 1980. – 212 s.
8. Uvarova S.S., Kanhva V.S., Belyaeva S.V. Organizacionno-ehkonomicheskie izme-neniya investicionno-stroitel'nogo kompleksa na mikrourovne: upravlenie i analiz. – M.: Iz-vo NIU MGSU, 2015. – 112 s.
9. Floktistov K.S. Transakcionnye izderzhki v sisteme upravleniya investicionnoj deyatel'nost'yu organizacii // Problemy ehkonomiki i upravleniya. – 2017. - №3. – S.78 – 81.
10. Cherkasova V.A., Smirnova I.N. Zavisimost' investicionnoj aktivnosti kompanii ot stadij korporativnogo zhiznennogo cikla // Korporativnye finansy. – 2012. - №2. – S.42 – 52.



## ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО, КАК СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ящук Т.В., к.э.н., доцент, Волгоградский государственный технический университет

**Аннотация:** В статье рассмотрены признаки взаимодействия партнеров на принципах государственно-частного партнерства, законодательная основа создания государственно-частного партнерства на федеральном уровне, его организационно-правовые формы и модели взаимодействия публичного и частного партнеров в проектах государственно-частного партнерства. Исследованы факторы сдерживающие распространение государственно-частного партнерства, а также примерные правила взаимодействия различных сторон делового сотрудничества при его использовании. Предложено решение проблем развития государственно-частного партнерства в инвестиционной сфере страны.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство, публичный партнер, частный партнер, партнерские отношения.

**Abstract:** The article describes the characteristics of interaction partners on a public-private partnership, the legal basis for the creation of public-private partnerships at the Federal level, its organizational-legal forms and patterns of interaction between public and private partners in projects of public-private partnerships. The factors hindering the spread of public-private partnerships, as well as approximate rules of interaction between various parties of business cooperation. The proposed solution to the problems of development of state-private partnership in the investment sector of the country.

**Keywords:** public-private partnership, municipal-private partnership, public partner, private partner, partnership.

Развитие партнерских отношений в строительном бизнесе способствует решению проблем взаимодействия государственных органов власти, бизнес-сообщества и отдельных субъектов бизнеса, участвующих в инвестиционно-строительной деятельности. В то же время развитие партнерских отношений происходит медленными темпами и требуется использование форм организации партнерских отношений в строительном бизнесе с участием государства, которое непосредственно заинтересовано в развитии партнерства.

Теоретические основы формирования различных форм партнерских отношений рассматривались такими учеными, как А.А. Афанасьев, О.А. Третьяк, А.Н. Асаул, Е.Г. Скуматов, П. Зибер, С.П. Куш, В.А. Ребязина, В.В. Масленников, М. М. Смирнова, В. А. Кабашкин, Е.В. Исева, Л. Н. Семеркова, Г. Н. Быкова, А.К. Казанцев и др.

Несмотря на фактическое использование партнерства в бизнесе и участие государства в развитии партнерских отношений такая форма организации партнерских отношений как государственно-частное партнерство является сравнительно новой и актуальной является исследование ее становления и развития как современной формы организации партнерских отношений в строительном бизнесе.

Целью данной работы является рассмотрение особенностей формирования и развития одной из форм партнерства, а именно государственно-частного партнерства, и разработка предложений для решения проблем развития государственно-частного партнерства в инвестиционной сфере страны.

Инвестиционно-строительная деятельность предполагает участие инвесторов, застройщиков, технических заказчиков, проектировщиков, подрядных строительных организаций, поставщиков ресурсов и других субъектов бизнеса, которые взаимодействуя друг с другом начинают формировать взаимоотношения переходящие в стадию партнерства.

Партнерские отношения характеризуются тем, что это комплексные взаимозависимые отношения между отдельными субъектами бизнеса, которые ориентированы на решение проблем не только с целью пользы для экономической деятельности отдельного участника партнерства как субъекта бизнеса, но и с учетом пользы для других его участников.

В качестве современной формы организации партнерских отношений рассмотрим государственно-частное партнерство.

Взаимодействие государства и частного сектора для решения общественно значимых задач имеет давнюю историю за рубежом и в России. Однако если еще десять лет назад такое взаимодействие проявлялось в виде отдельных мероприятий и закупок, то в настоящее время используют одну из современных форм организации партнерских отношений, а именно государственно-частное партнерство (ГЧП) и аналогичную ей форму, а именно муниципально-частное партнерство (МЧП). Как писали Н.В. Городнова, С.С.Чернов [2] «из многообразия взаимодействий государства и частных компаний существенный интерес представляет форма партнерства «государственно-частного партнерства», отличающаяся соединением принципов институционального равенства, имущественной самостоятельности участников, перераспределения рисков, а также объединением научно-технического, производственного, финансового потенциалов партнеров».

В современной мире одним из лидеров в использовании механизма ГЧП является Великобритания, где в конце 90-х годов прошлого века оформилась так называемая *Private Financing Initiative* («частная финансовая инициатива»). *Private Financing Initiative (PFI)* является не единственным термином обозначающим государственно-частное партнерство. В Европе используется аббревиатура *Public-Private Partnership (PPP)*, в то время как в США и Канаде – обозначение *P3* или реже – *P-P Partnerships*. Во Франции в течение длительного времени для обозначения ГЧП используется термин «концессия».

Как писал В. Мочальников [8] «в зарубежной экономической практике под государственно-частным партнерством (ГЧП) принято подразумевать обширный спектр бизнес-моделей и отношений».

Авторами М.Ю. Соколовым, С.В. Масловой [12] было проведено исследование формулирования термина ГЧП в публикациях известных ученых-экономистов, что позволило им выявить «общий подход к определению ГЧП как взаимовыгодного сотрудничества, взаимодействия, в том числе и организационного, органов государственной власти и местного самоуправления, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, в целях реализации общественно значимых проектов в социально-экономической сфере».

По мнению В. Мочальникова [7] «в экономической трактовке государственно-частное партнерство сравнивается с косвенной приватизацией». Есть отрасли, которые не подлежат приватизации, но для развития, которых у государства отсутствуют средства и требуется участие бизнеса в реализации проектов по развитию этих отраслей при сохранении за государством хозяйственных полномочий и права собственности. Как писал В. Мочальников [9] «становление институтов государственно-частного партнерства – не очередная компания, а веление времени. Придание ему соответствующего значения и масштабов можно ставить в один ряд с крупнейшими преобразованиями в России – приватизацией, развитием малого бизнеса и др. Формируя государственно-частное партнерство, государство, общество и бизнес вступают в новую фазу развития».

В настоящее время ГЧП развивается в нашей стране очень медленными темпами. До недавнего времени единственной законодательно утвержденной на федеральном уровне формой ГЧП были концессионные соглашения, заключаемые на основе Федерального закона от 21.07.2005 г. № 115-ФЗ. «О концессионных соглашениях».

Только в 2015 г. ГЧП стало иметь законодательную основу на федеральном уровне, хотя использовалось в практической деятельности, что было, отражено в различных нормативных документах и в законодательных актах различных регионах страны. Регламентация ГЧП длительное время осуществлялась на региональном уровне, например в Санкт-Петербурге, Ростовской, Томской, Кемеровской областях, республиках Калмыкия, Дагестан, Алтай [6, 11]. Теперь принят Федеральный закон РФ от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [10], вступивший в силу с 1 января 2016 года, который способствует развитию государственно-частного партнерства, однако усилий государственных органов власти не достаточно для расширения масштабов этого вида делового сотрудничества, поскольку каждая из сторон заинтересована в получении больших прав и снижении обязательств.

Законом № 224-ФЗ [10] дано определение государственно-частного партнерства, муниципально-частного партнерства как «юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества» и введена единая терминология, закрепляющая следующие понятия: публичный партнер, частный партнер, финансирующее лицо, прямое соглашение, сравнительное преимущество, уполномоченные органы, совместный конкурс и др. Однако многие проблемы взаимоотношений при использовании такой формы партнерства как ГЧП в законе № 224-ФЗ [10] не решены. Закреплены общие принципы, на основе которых должно происходить взаимодействие государства и бизнеса при осуществлении проектов ГЧП [10], а именно: открытость и доступность информации о государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве, за исключением сведений, составляющих государственную тайну и иную охраняемую законом тайну; обеспечение конкуренции; отсутствие дискриминации, равноправие сторон согла-

шения и равенство их перед законом; добросовестное исполнение сторонами соглашения обязательств по соглашению; справедливое распределение рисков и обязательств между сторонами соглашения; свобода заключения соглашения.

Как писал Н. Калинин [5] «в Законе особое внимание уделено процедуре отбора частного партнера», что объясняется ужесточением требований к партнеру.

К основным признакам взаимодействия на принципах государственно-частного партнерства можно отнести, как считают М.Ю. Казаков, М.С. Чистяков, Т.А. Лачина [4] следующие: «субъектами ГЧП являются государство и бизнес-сообщество; взаимодействие сторон осуществляется на официальной основе, регламентируется с юридической точки зрения; построение взаимодействия сторон имеет взаимовыгодный равноправный характер; ГЧП является публичной формой сотрудничества, имеющей четко очерченную общественную направленность; консолидирующая роль ГЧП по объединению ресурсных потенциалов субъектов реализации совместных проектов; согласованное распределение прибыли, финансовых затрат и рисков между сторонами в заранее определенных пропорциях».

Применяется множество организационно-правовых форм ГЧП, изменяющихся в зависимости от потребностей правительства в том или ином проекте. Государственно-частное партнерство, как правило, проявляется в двух формах: институциональная; контрактная.

Для характеристики институциональной формы ГЧП отметим, что для целей реализации конкретного проекта образуется юридическое лицо или совместное предприятие с разделением долей (акций) между публичным и частным партнером, и некоммерческая организация, например, совместный инфраструктурный фонд прямых инвестиций.

В России с учетом опыта развития нормативной базы для применения ГЧП на региональном и федеральном уровнях и имеющейся практики реализации проектов ГЧП можно выделить следующие правовые схемы оформления государственно-частного партнерства с помощью контрактов: концессионные соглашения; соглашения о ГЧП, МЧП; государственные контракты (административный договор на оказание услуг или выполнение работ по заказу государства); арендные отношения, предлагающие аренду госимущества (договор аренды госимущества с инвестиционными обязательствами, договор на управление); финансовая аренда (договор лизинга); долгосрочный договор с отдельными видами юридических лиц с инвестиционными обязательствами; контракт жизненного цикла; классический государственный заказ.

Исследуя применяемые правовые схемы оформления государственно-частного партнерства условно можно выделить две модели взаимодействия публичного и частного партнеров в проектах ГЧП и МЧП: взаимодействие на основе использования традиционной модели взаимоотношений по инвестиционному договору; взаимодействие с использованием концессионной модели взаимоотношений.

Традиционная модель взаимоотношений предполагает заключение инвестиционного договора между публичным (органы региональной, муниципальной власти) и частным (застройщик) партнерами. В соответствии с договором застройщик за предоставленную возможность возвести объект недвижимости на определенной земельной участке, берет на себя обязанности по строительству (реконструкции) или финансированию дополнительных объектов социальной и коммунальной инфраструктуры, а также инженерных сетей для нужд государственных или муниципальных органов власти, в чьем ведении находятся



земельные участки, отчуждаемые под строительство. По завершении строительства объектов, предусмотренных дополнительными обременениями, осуществляется их передача органам государственной власти и органам местного самоуправления без какой-либо специальной оплаты со стороны государства. Такая модель взаимоотношений применялась в советский период экономики страны и активно применяется в Москве и других крупных городах в настоящее время.

Концессионная модель взаимоотношений регулируется Федеральным законом от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», Федеральным законом от 27 июля 2014 г. № 203-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О концессионных соглашениях» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» и предполагает, что концессионер осуществляет строительство или реконструкцию объекта концессионного соглашения (КС), его передачу в собственность концедента и затем до окончания срока действия КС осуществляет деятельность с использованием объекта соглашения. Недостатком данной модели является ограниченный перечень объектов концессионного соглашения и осуществление концессионером и строительной деятельности и в результате эксплуатации объекта концессионного соглашения, того вида деятельности к которому он относится.

Как писали О.И. Фомина, С.А. Кочеткова [14] «концессионные соглашения на сегодняшний день являются одной из наиболее известных и распространенных форм, о чем свидетельствуют данные статистики: более 80% проектов ГЧП в России реализуется именно в этой форме».

Использование ГЧП предполагает кооперацию усилий государства и бизнес-сообщества по объединению активов и ресурсов. Государство может обеспечить поддержку проекта, реализуемого с ГЧП применяя различного рода налоговые льготы, финансовые гарантии и предоставляя материальные и финансовые ресурсы. И одновременно государство должно осуществлять контрольные и надзорные функции, обеспечивая соблюдение условий соглашения ГЧП. В свою очередь бизнес-сообщество должно обеспечивать исполнение проекта ГЧП финансовыми, трудовыми, материальными ресурсами, используя производственный и управленческий потенциал, связи с подрядными организациями, поставщиками ресурсов.

Как писала Е.С. Аверкиева [1] «важным обстоятельством в реализации инструментов государственно-частного партнерства выступает возможность полного или частичного разделения между публичным (государством) и частным (представителем бизнеса) партнерами всех потенциальных производственных, коммерческих и репутационных рисков, связанных с финансированием, строительством или реструктуризацией объектов инфраструктуры». Основным риском применения ГЧП, как для государства, так и для частного сектора является неисполнение бюджетных обязательств, несоблюдение властями положений заключенных договоров, а также проблемы, связанные с ошибками в сроках окупаемости финансируемых проектов, оценке их рентабельности.

Распространение ГЧП сдерживается следующими факторами: отсутствие атмосферы доверия к партнеру; недостаток опыта эффективного взаимодействия между государственными и частными организациями; неготовность государства передавать социально-значимые объекты в управление частному бизнесу;

отсутствие концепции поэтапного введения и использования моделей ГЧП в инновационной сфере; несовершенство российского законодательства; несовершенство концептуальных основ ГЧП; кризисные явления в экономике.

Пока государственные органы власти и частный сектор экономики, не достигнут такого уровня взаимодействия, который предполагает соблюдение ряда правил, направленный на решение основных проблем, применение ГЧП не будет массовым.

Рассмотрим примерные правила взаимодействия различных сторон делового сотрудничества при использовании ГЧП: отношения сторон должны быть юридически оформлены и носить равноправный характер; государство не должно оказывать одностороннее воздействие на частный бизнес; государство должно гарантировать, что прямые инвестиционные вложения в реальный сектор экономики не будут национализированы или отчуждены иным способом; государство и представители частного бизнеса должны иметь согласованные цели; государственные интересы должны быть четко конкретизированы; обе стороны взаимодействия должны соединять свои ресурсы (финансы, персонал, оборудование, информацию) и участвовать в принятии решений; государство и представители частного бизнеса должны разделять между собой расходы и риски, совместно использовать достигнутые результаты.

В России механизм государственно-частного партнерства в инвестиционной сфере только формируется. В инвестиционно-строительной сфере ГЧП получило распространение только в последнее десятилетие, и данная форма взаимоотношений находится на начальном этапе своего становления. Примеры развития ГЧП при реализации проектов в строительной сфере приведены следующими авторами: Е. В. Зусман [3] как пример развития ГЧП в строительной сфере назвал такие известные инвестиционные проекты, как строительство Западного скоростного диаметра, строительство Орловского тоннеля в Санкт-Петербурге, «Комплексное развитие Нижнего Приангарья», «Комплексное развитие Южной Якутии», проекты по развитию Байкало-Амурской и Транссибирской магистралей, проекты по модернизации и реконструкции портов Восточный, Находка, Ванино, Советская Гавань; как отметила В.В. Холодкова [15] «по России основная часть проектов – это проекты в области инфраструктуры (мосты через Каму и Буй, путепроводы в Рязанской области)»; как писали А.Ю. Сколупович, Н.В. Романчук [13] «в топливно-энергетической сфере, примером ГЧП служат проекты «Сахалин-1» и «Сахалин-2», которые осуществлялись по форме соглашения о разделе продукции».

Решением проблем развития государственно-частного партнерства в инвестиционной сфере страны может быть: расширение законодательного обеспечения реализации инвестиционных проектов без обременения; изменение институциональных и имущественных отношений между публичным и частным партнерами; использование более гибкой и эффективной системы управления партнерством и др.

Успешное развитие территорий отдельных регионов и страны в целом возможно на основе развития строительного бизнеса, а для этого возникает объективная необходимость использования современных форм организации партнерских отношений в строительном бизнесе, а именно государственно-частного партнерства.

#### Библиографический список

1. Аверкиева Е. С. Государственно-частное партнерство как институт стимулирования предпринимательской деятельности // Вопросы регулирования экономики. 2017. Т. 8. № 1. С. 117–130.
2. Городнова Н. В., Чернов С. С. Развитие теории управления государственно-частными партнерствами // Экономика и предпринимательство. 2016. № 3, ч. 2. С. 173–175.

3. Зусман Е. В. ГЧП в условиях экономического кризиса: новые тенденции развития // Юрист. 2009. № 1. С. 19–25.
4. Казаков М. Ю., Чистяков М. С., Лачина Т. А. Модернизационное развитие инфраструктуры на основе государственно-частного партнерства и кластерной направленности // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 3, ч. 5. С. 74–77.
5. Калинин Н. Механизм государственно-частного партнерства в России: принципы и формы взаимодействия власти и бизнеса // Хозяйство и право. 2016. № 1. С. 90–99.
6. Костенко В. Соотношение новой правовой формы «государственно-частное, муниципально-частное партнерство и правовой модели концессионного соглашения в российском законодательстве // Хозяйство и право. 2016. № 1. С. 84–89.
7. Мочальников В. Государственно-частное партнерство в стратегии социально-экономического развития России // Вестник Института Экономики Российской Академии Наук. 2010. № 1. С. 55–76.
8. Мочальников В. Мировые тенденции развития государственно-частного партнерства // Вестник Института Экономики Российской Академии Наук. 2011. № 2. С. 115–129.
9. Мочальников В.Н. Государство и бизнес станут партнерами // ЭКО. 2007. № 3. С. 55–61.
10. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в РФ : федер. закон 13.07. 2015 г. № 224-ФЗ. URL: [http://base/consultant.ru](http://base.consultant.ru)
11. Соколов М. Ю., Маслова С. В. Регулирование отношений в сфере государственно-частного партнерства в региональном законодательстве и управленческие решения // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2010. № 4. С. 84–103.
12. Соколов М. Ю., Маслова С. В. Регулирование отношений в сфере государственно-частного партнерства в региональном законодательстве и управленческие решения // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2010. № 4. С. 84–103.
13. Сколубович А. Ю., Романчук Н. В. Современное состояние государственно-частного партнерства в России // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 3, ч. 2. С. 128–131.
14. Фомина О. И., Кочеткова С. А. Государственно-частное партнерство как современный инструмент федеральных и региональных инвестиционных проектов // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2017. № 4. С. 414–419.
15. Холодкова В. В. Проблемы реализации государственно-частного партнерства в России // Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 6. С. 19–24.

#### References

1. Averkleva E. S. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo kak institut stimulirovaniya predprinimatel'skoy deyatel'nosti // Voprosy regulirovaniya ehkonomiki. 2017. T. 8. № 1. S. 117–130.
2. Gorodnova N. V., Chernov S. S. Razvitiye teorii upravleniya gosudarstvenno-chastnymi partnerstvami // EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2016. № 3, ч. 2. S. 173–175.
3. Zusman E. V. GCHP v usloviyakh ehkonomicheskogo krizisa: novye tendencii razvitiya // YUrist. 2009. № 1. S. 19–25.
4. Kazakov M. YU., Chistyakov M. S., Lachina T. A. Modernizacionnoe razvitiye infrastruktury na osnove gosudarstvenno-chastnogo partnerstva i klasternoj napravlenosti // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. 2017. № 3, ч. 5. S. 74–77.
5. Kalinichenko N. Mekhanizm gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v Rossii: principy i formy vzaimodeystviya vlasti i biznisa // Hozyajstvo i pravo. 2016. № 1. S. 90–99.
6. Kostenko V. Sootnosheniye novoy pravovoy formy «gosudarstvenno-chastnoe, municipal'no-chastnoe partnerstvo i pravovoy modeli koncessionnogo soglasheniya v rossijskom zakonodatel'stve // Hozyajstvo i pravo. 2016. № 1. S. 84–89.
7. Mochal'nikov V. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v strategii social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Rossii // Vestnik Instituta EHkonomiki Rossijskoj Akademii Nauk. 2010. № 1. S. 55–76.
8. Mochal'nikov V. Mirovye tendencii razvitiya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva // Vestnik Instituta EHkonomiki Rossijskoj Akademii Nauk. 2011. № 2. S. 115–129.
9. Mochal'nikov V.N. Gosudarstvo i biznes stanut partnerami // EHKO. 2007. № 3. S. 55–61.
10. O gosudarstvenno-chastnom partnerstve, municipal'no-chastnom partnerstve v RF : feder. zakon 13.07. 2015 g. № 224-FZ. URL: <http://base/consultant.ru>
11. Sokolov M. YU., Maslova S. V. Regulirovanie otnoshenij v sfere gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v regional'nom zakonodatel'stve i upravlencheskie resheniya // Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. 2010. № 4. S. 84–103.
12. Sokolov M. YU., Maslova S. V. Regulirovanie otnoshenij v sfere gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v regional'nom zakonodatel'stve i upravlencheskie resheniya // Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. 2010. № 4. S. 84–103.
13. Skolubovich A. YU., Romanchuk N. V. Sovremennoe sostoyaniye gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v Rossii // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. 2017. № 3, ч. 2. S. 128–131.
14. Fomina O. I., Kochetkova S. A. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo kak sovremennyy instrument federal'nyh i regional'nyh investitsionnyh proektov // Mezhdunarodnyy zhurnal prikladnyh i fundamental'nyh issledovanij. 2017. № 4. S. 414–419.
15. Holodkova V. V. Problemy realizacii gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v Rossii // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. 2015. № 6. S. 19–24.



## КЛАСТЕР КАК СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕС-ПАРТНЕРОВ

Яцук Т.В., к.э.н., доцент, Волгоградский государственный технический университет

**Аннотация:** В статье рассмотрены особенности формирования кластеров как формы интеграционного взаимодействия бизнес-партнеров, приведена их классификация. Представлены организационные модели кластеров, а также такие элементы создания кластера как кластерная политика, кластерная инициатива. Приведены примеры образования строительных кластеров и на их основе выявлены отличительные признаки и черты строительных кластеров способствующих развитию партнерских отношений внутри кластера. Разработаны рекомендации по развитию интеграционного взаимодействия партнеров внутри строительного кластера.

**Ключевые слова:** кластер, кластерные модели, кластерная политика, кластерная инициатива, партнерские отношения.

**Abstract:** The article considers peculiarities of formation of clusters as forms of integration and interaction of business partners, given their classification. Presents the organizational model of clusters, and these elements cluster creation as cluster policy, cluster initiative. Examples of education building clusters and on the basis of their distinctive features and characteristics of building clusters contributing to the development of partnerships within the cluster. Developed recommendations for the development of integration cooperation partners within the construction cluster.

**Keywords:** cluster, cluster model, cluster policy, cluster initiative, a partnership.

Одной из современных форм интеграционного взаимодействия производственных систем является кластер, который с одной стороны создается на основе сложной системы взаимодействий между его участниками, являющимися действующими или потенциальными партнерами, с другой стороны внутри кластера формируются взаимоотношения и на их основе развиваются или укрепляются партнерские отношения, создавая особую инфраструктуру, изменяющую бизнес и расширяющую его территориальные границы.

Теоретические основы создания и функционирования кластеров как формы организации бизнеса, способствующей пространственному развитию регионов страны рассматривались рядом отечественных ученых, таких как Л. Марков, М. Ягольницер, А. Праздничных, Ю. Рябченко, И. Пилпенко, А. Михеева и другие. Теоретические аспекты организации взаимодействия бизнес-структур внутри функционирующих кластеров рассматривались такими учеными, как К. Семенов, А.Н. Асаул, Ю. Г. Лаврикова и др.

Однако актуальным для решения вопросов интеграционного взаимодействия бизнес-партнеров внутри кластера как организационной формы, способствующей развитию партнерства является рассмотрение особенностей развития кластеров.

Целью данной работы является рассмотрение кластеров как современной формы интеграционного взаимодействия бизнес-партнеров, выявление отличительных признаков и черт строительных кластеров, способствующих развитию партнерских отношений внутри кластера и разработка рекомендаций по развитию интеграционного взаимодействия партнеров внутри строительного кластера.

Понятие «кластер» стало широко использоваться после того как его ввел в научный оборот американский экономист М. Портер в предложенной им модели конкурентных преимуществ, включающей такие составляющие как: условия для факторов производства; состояние спроса; родственные и поддерживающие отрасли; устойчивая стратегия, структура, соперничество, правительство, случай.

Термин «кластер» переводится с английского языка как «скопление», «концентрация», «группа». М. Портер на первом использовал этот термин, его применяли такие исследователи процессов концентрации производства как А. Маршалл, А. Лёш, У. Айзард, что отмечал и М. Портер. М. Портером группы конкурентоспособных предприятий снежных отраслей были названы промышленными кластерами, в которых создаются наилучшие условия для повышения конкурентоспособности. М. Портер теоретически

обосновал, что государству необходимо поддерживать развитие всех без исключения кластеров, т. к. невозможно предугадать, какой кластер будет развиваться быстрее, а какой медленнее. Исполнение его рекомендаций положило начало формированию нового направления государственной экономической политики большинства стран мира, а именно кластерной политики. М. Портер предложил не новый термин для определения форм организации производства, а обозначил новые объекты для проведения государственной политики по повышению национальной конкурентоспособности, понятные бизнес-структурам и органам власти, что способствовало быстрой популяризации этого термина в широких кругах.

Кластеры активно формируются и развиваются за рубежом и в зависимости от организационной структуры управления применяются следующие кластерные модели:

шотландская модель характеризуется тем, что крупная организация объединяет вокруг себя не большие по размерам предприятия и такая модель организации кластера используется в странах ЕС, Финляндии, Нидерландах, Дании и в других европейских странах;

итальянская модель применяется в Италии и Франции и основана на равноправном сотрудничестве предприятий крупного, среднего и малого бизнеса и предприятия кластера обладают примерно равными возможностями и взаимодействуют в рамках институциональных соглашений;

японская модель предполагает организацию кластера вокруг научно-исследовательского центра и применяется в Японии.

Как писали Л.В. Хорева и Е.Г. Карпова [14] М. Портер, проявив интерес к российской модели экономики, охарактеризовал отличия концепции развития России, построенной на кластерном принципе, от плановой экономики и указал на то, что такая модель предполагает большую степень региональной автономии.

Кластерные образования представляют собой группу взаимосвязанных и взаимодействующих организаций, действующих на территории одного региона или географической зоны и одной или нескольких взаимосвязанных сфер экономической деятельности, характеризующихся общностью интересов и взаимодополняющих друг друга. Основными характеристиками кластеров как писал А. К. Семенов [10] являются: географическая концентрация; функциональная взаимосвязанность участников; специализация предприятий, являющихся субъектами кла-

стера; многочисленность участвующих экономических агентов; наличие конкуренции и кооперации; социальная встроенность; инновационность.

А.Н. Асаул отмечал [5], что кластеры можно рассматривать как одну из разновидностей крупных сетей предпринимательского типа, основывающихся на территориально-отраслевом делении общественного производства.

Как писала Н.Ю. Щетинина [15] «важнейшим системным требованием при определении сфер деятельности кластера является обеспечение конкурентоспособности по всем видам деятельности предприятий и организаций кластера».

Если рассматривать кластер с позиции системного подхода к управлению кластерным образованием, то становится очевидным, что это разновидность социально-экономической системы, имеющей следующие характеристики:

кластер как группа взаимосвязанных организаций не является иерархической системой, поскольку ее построение основано не на административном подчинении, а на деловых связях, основанных на партнерстве;

в кластере как в целостной системе действует особое сочетание кооперации и конкуренции, которое является стимулом к поиску новых идей и решений;

кластер ориентируется на потребности рынка, т.е. тесно связан с внешней средой;

кластер как любая социально-экономическая система развивается, проходя несколько стадий, а именно агломерация, возникающий, развивающийся, зрелый кластер и распад кластера как системы.

Как писали В.А. Фейдушенко, В.Б. Халимендик [13] «участниками территориального кластера должны выступать: крупные промышленные предприятия (якорные участники кластера); научно-исследовательские организации; инжиниринговые компании; субъекты малого и среднего предпринимательства». Для развития кластера и формирования системы взаимоотношений между участниками кластера может быть создана специализированная организация, занимающаяся координацией деятельности его участников. Рассматривая вопросы организации кластеров в Татарстане А.А. Гашигуллин [3] писал «в целях координации деятельности кластера и его участников создается координационный совет кластера, который является совещательным органом для участников кластера, представителей региональных и муниципальных органов власти. Исполнительным органом кластера является дирекция, создаваемая в форме некоммерческого партнерства».

Совместные действия участников кластерного образования основаны на объединении общих интересов и направлены на достижение конкретных общих целей, хорошо понимаемых всеми участниками кластера. Поскольку в кластере происходит формирование сотрудничества обеспечивающего доступ к разнообразным ресурсам (материально-техническим, финансовым, информационным, технологиям и др.) недоступным отдельной не входящей в кластер организации, то закономерным является формирование, развитие и укрепление деловых связей внутри кластера, несмотря на наличие элементов внутренней конкуренции. Как писал Ю.А. Сидельников [12] «наиболее ярко партнерские отношения реализуются между хозяйствующими субъектами, входящими в состав кластерного образования». А.Н. Асаул [5] отмечал, что «главной особенностью кластеров является сетевая форма организации производственного цикла», которая и предполагает наличие партнерских связей. Развитие партнерских отношений между участниками кластера обеспечивает ускоренное движение материальных, финансовых, информационных потоков и соответственно более быстрыми темпами

происходит протекание всех экономических процессов.

Партнерские отношения между участниками кластера, как правило, характеризуются определенной степенью надежности партнеров и качеством деловых связей. Такие свойства взаимоотношений как «надежность партнеров» и «качество деловых связей» определяют возможность создания любого кластера и в то же время являются необходимым условием существования действующих кластеров, обеспечивая устойчивость его функционирования и долгосрочного существования. Следует отметить, что качество деловых связей обеспечивается высокой заинтересованностью в достижении высокого результата, как собственного бизнеса, бизнеса партнеров, так и кластерного образования в целом. Высокий уровень развития партнерства в кластере приводит не только к повышению эффективности общего бизнеса кластерного образования, но и порождает возникновение синергетического эффекта, приводит к росту конкурентоспособности выпускаемой кластером продукции, и к возможности реализации инноваций.

Достижение высокого уровня развития партнерства в кластере возможно на основе использования совокупности способов и форм целенаправленной организации взаимоотношений между участниками кластера. Однако каких-либо общих для различных сфер деятельности правил формирования партнерства внутри кластера не разработано. Как правило, даются рекомендации по созданию условий для функционирования кластеров как организационных образований в определенной сфере деятельности.

Для разработки эффективной стратегии развития кластеров с учетом формирования партнерства необходимо создание единой, общепринятой классификации кластеров. Е.М. Белоцерковская [9] систематизировала подходы к классификации кластеров отечественных и зарубежных ученых и пришла к выводу, что «можно выделить 9 наиболее значимых классификационных признаков: характер возникновения; размер кластера; характер деятельности; активность деятельности; стадии жизненного цикла; географический охват; взаимосвязи в кластере; отрасль экономики». В соответствии с темой данного исследования подробно рассмотрен классификационный признак «взаимосвязи в кластере», который рассматривается автором [9] по нескольким составляющим: 1. По структуре управления кластером кластеры подразделяются на: управляется государством; управляется без участия государства. 2. По направлению связей кластеры могут быть: горизонтальные; паутинные; пространственные; вертикальные. 3. По характеру связей между предприятиями кластеры делят на: реальные; виртуальные. 3. По организационной структуре кластера различают: кластеры Маршалла; «колесо и спицы»; кластер-слупник; кластеры государственных предприятий.

Л.В. Ильных, А.Е. Хачатуров, А.Н. Белковский [6] предложили в дополнение к известной классификации кластеров подразделять их на: кластеры развивающегося рынка; кластеры развитого рынка. Авторы [6] отметили, что «кластеры развивающегося рынка часто являются кластерами спонтанного возникновения, кластеры развитого рынка – почти всегда кластерами управляемого развития».

Как писал О.В. Костенко [7] «в современной экономике активное формирование и развитие кластеров осуществляется не только на основе принципов самоорганизации кластеров, но и является результатом широкого применения кластерного подхода в сфере государственного регулирования экономики».

В связи с этим рассмотрим такие элементы создания кластера как кластерная политика и кластерная инициатива.



Различают два вида кластерной политики: «сверху-вниз» и «снизу-вверх». Кластерная политика «сверху-вниз» реализуется федеральными или региональными органами власти и объектами управления являются группы предприятий, как правило, расположенные в одном регионе. Инициативное со стороны государства формирование кластеров является стимулом для групп предприятий, поскольку оказывается административная, финансовая поддержка в виде создания необходимой для развития кластера транспортной системы, снижения административных барьеров, предоставление налоговых льгот, субсидий, грантов, формирования программ поддержки малого и среднего бизнеса, использования энергосберегающих технологий и других программ. И в то же время государство гарантирует развитие свободного рынка. Кластерная политика «снизу-вверх» (возможно посредством государственно-частного партнерства) реализуется региональными бизнес-сообществами при поддержке региональных властей с помощью осуществления программ стимулирования развития кластеров «снизу-вверх». Такие программы получили название «кластерная инициатива» и реализация такого рода программ определяется, как организованная попытка создания кластера по инициативе бизнес-сообщества в определенном регионе с привлечением государства и научно-исследовательских институтов. Необходимо различать термин «кластерная инициатива», предполагающий, что при его создании иницируется программа повышения конкурентоспособности предприятий и экономики региона, и термин «региональный кластер» при создании которого может не проводиться никакой целенаправленной государственной политики.

Как писал И. Пилипенко [11] «государственная кластерная политика - это не новая политика, а новый способ организации микроэкономической политики в стране по отношению к новым объектам политики - пространственным и внепространственным кластерам».

Рассматривая такой элемент создания кластера как кластерная инициатива Е.Л. Анисимова, Ж.А. Мингалева [1] считают, что «изменяются формы взаимодействия субъектов системы, а само взаимодействие направлено на интеграцию интересов, обмен знаниями и качественный рост субъектов в рамках системы». Отмечая факт реализации в инициативном порядке ряда проектов развития территориальных кластеров С.Б. Болдырева [2] писала «в настоящее время использование кластерного подхода уже заняло одно из ключевых ролей в стратегиях социально-экономического развития ряда субъектов Федерации и муниципальных образований».

В ряде регионов страны кластеры рассматриваются не только как совокупность взаимосвязанных организаций определенной сферы деятельности, но и как функциональные центры сосредоточения стратегических форм управления процессами интеграции различного рода ресурсов с целью развития основных производственных факторов в интересах региона. Наличие кластеров в регионе оказывает влияние на формирование имиджа региона, поскольку кластеры способствуют повышению производительности труда, максимальному использованию местных ресурсов и интенсификации инновационной активности субъектов бизнеса, входящих в состав кластера.

Во многих странах частью государственной политики является государственное регулирование образования и функционирования кластеров. И в нашей стране ведется работа по разработке системы мероприятий по развитию регионов страны с использованием кластерного подхода, ориентированного на координацию промышленной, научно-технической, региональной политики и политики под-

держки субъектов малого и среднего предпринимательства. И большое значение в процессе государственного регулирования кластерной политики придается повышению уровня взаимодействия между федеральными и региональными органами власти, бизнес-сообществом и научными и образовательными учреждениями. Ю.Г. Лаврикова [8] считает, что «формирование кластеров способствует превращению интегрированных регионов в сетевые и переходу их на постиндустриальный тип экономического развития», «кластер способствует развитию горизонтальных сетевых отношений, а также партнерскому взаимодействию бизнеса - власти - науки - образования». Е.В. Давыденко [4] писала, что важным механизмом усиления инновационной составляющей экономики страны является создание инновационных (технологических) кластеров, объединяющих инновационные предприятия, научно-образовательные и исследовательские институты и местные сообщества (включая государственные органы), тесное сотрудничество, которых формирует так называемую «трехную спираль» - бизнес, университет и общество.

Государство, как правило, является одним из главных побудителей образования кластеров, или заказчиком кластерных проектов и в большинстве случаев финансирование кластеров выполняется из федерального и региональных бюджетов, т.е. на первоначальной стадии развития кластера государство является и главным инвестором.

Правительством Российской Федерации вопросы создания и обеспечения сопровождения государственными институтами кластерных образований рассматривались в следующих документах: 1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. (утверждено Распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р.). 2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. (утверждено Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.). 3. Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 г. (утверждено Председателем Правительства Российской Федерации от 31 января 2013 г.). 4. О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров (утверждено Постановлением Правительства Российской Федерации от 31 июля 2015 г. № 779). Успешное функционирование кластеров в Российской Федерации возможно лишь при совместном взаимодействии бизнеса, правительства и региональных властей. Важным также является членство России в ВТО, поскольку это предоставляет возможности для создания международных технологических кластеров. Кроме того членство России в Таможенном союзе Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) является условием создания трансграничных кластеров.

Прежде всего, кластеризация является инструментом реализации конкурентных преимуществ регионов внутри страны. Особое значение придается образованию строительных кластеров, поскольку вид экономической деятельности «строительство» является локомотивом для развития многих отраслей экономики страны.

Строительный кластер отличается от других кластерных образований тем, что объединяет все компоненты производственного процесса, связанного с выпуском строительной продукции, начиная от производства продукции предприятиями стройиндустрии, основными участниками инвестиционно-строительной деятельности и заканчивая продукцией, которая обеспечивается службами энерго-, водо и тепло снабжения, жилищно-коммунального хозяйства, связи, телекоммуникаций городов и поселений. В России создано в основном в мегаполисах много объединений называю-



щих себя строительными кластерами. В качестве примера строительных кластеров с государственной поддержкой функционирующих на определенной территории отметим такие как НК «Уральский строительный кластер», строительный кластер Татарстана, созданный на основе компании застройщика «Сувар Девелопмент».

Концепция создания Уральского строительного кластера была разработана специалистами Института экономики УрО РАН. Образован кластер как новое некоммерческое партнерство, которое объединило несколько сотен предприятий, входящих в восемь консорциумов, в состав которых входили компании по специализации или по территориальной принадлежности: промышленный, транспортный, строительный консорциум Екатеринбург, строительный консорциум Нижнего Тагила, Северный строительный консорциум, консорциум малоэтажного строительства, Михайловский строительный и стекольный консорциумы и др. НК «Уральский строительный кластер» создан на базе стройиндустрии Свердловской области, СПО Союз стройиндустрии Свердловской области, НП СПО ПКМ. В кластер входят ведущие предприятия строительного комплекса УрФО.

В конце 2016 г. в Татарстане в рамках программы «Стратегия-2030» создан строительный кластер ядром, которого стал инициатор его создания – компания – застройщик и генподрядчик «Сувар Девелопмент» (г. Казань). В состав кластера вошли 30 компаний, являющихся проверенными партнерами «Сувар Девелопмент», включая строителей и производителей строительных материалов. Центрами поддержки этого кластера являются Камский центр кластерного развития, КГАСУ, Казанский научно-исследовательский технологический университет, ИЦ СтройХимКомпозит.

Отличительными признаками строительных кластеров, способствующими развитию партнерских отношений внутри кластера, являются:

формирование единого информационного пространства, обслуживающего всех участников градостроительной деятельности региона, а не только участников определенного кластера, поскольку, например, каждый субподрядчик является потенциальным партнером, у которого имеются возможность войти в кластер;

создание коммуникаций между участниками кластера через головную организацию;

применение производственной кооперации, позволяющей эффективно использовать потенциал участников кластера;

обеспечение строительного производства материальными ресурсами на основе наличия долгосрочных партнерских связей с поставщиками;

наличие высокого уровня специализации при выполнении строительного-монтажных работ;

объединение финансовых возможностей участников кластера;

защита интересов участников кластера на уровне региональных органов государственной власти;

использование сетевой формы организации предпринимательской деятельности, основанной на партнерстве.

Отличительной чертой строительных кластеров способствующей развитию партнерских отношений внутри кластера является целевая предпринимательская деятельность, объединяющая участников кластера как в сфере производства строительных материалов, непосредственного производства строительной продукции, так и сервисного обслуживания, т.е. после ввода объектов строительства в эксплуатацию.

Для развития интеграционного взаимодействия партнеров внутри строительного кластера следует

иметь в виду, что основным видом деятельности, связанным с возведением объекта недвижимости является производство строительно-монтажных работ, при котором применяется субподрядная система взаимодействия участников строительства, предполагающая применение определенных правовых норм, единой технологии и подходов к организации работ участниками строительного кластера.

Развитию интеграционного взаимодействия партнеров внутри строительного кластера способствует то, что данное организационное, экономическое и правовое взаимодействие основано на: применении единой нормативной базы в строительстве и правил организации работ; согласовании интересов заинтересованных в производстве строительной продукции сторон; тесной производственной кооперации; совпадении интересов участников кластера; использованием взаимосвязи экономической деятельности, определяющей их зависимость друг от друга в достижении как собственных, так и общих целей по реализации инвестиционного проекта; применении двухсторонних и трехсторонних договоров и др.

Предлагается для усиления интеграционного взаимодействия партнеров внутри строительного кластера использовать следующие стратегии интеграции партнеров [16]: единая для всех участников кластера стратегия поведения на рынке подрядных работ региона; стратегия развития сетевой организационной структуры управления.

Для реализации единой для всех участников кластера стратегии поведения на рынке подрядных работ региона предлагается выработать единые правила интеграционного взаимодействия участников кластера во время подготовки и участия в тендере на реализацию инвестиционного проекта, для того, чтобы создать пакет документов демонстрирующих, что именно бизнес-структуры, входящие в кластерное образование обладают необходимыми профессиональными компетенциями, обеспечивающими выпуск качественной строительной продукции, применяют новые технологии производства работ, используют новые прогрессивные строительные материалы, имеют в наличии современную технику строительного назначения и другое.

Реализация стратегии развития сетевой организационной структуры управления внутри кластерного образования позволит усилить интеграционное взаимодействие бизнес-партнеров, поскольку обеспечит:

объединение базового бизнеса (производство строительно-монтажных работ) вокруг лидера сети;

отбор лидером сети участников сети с учетом базовой компетентности;

возникновение набора видов деятельности, у которых базовые компетенции связаны, и синтез которых приводит к новому конкурентному преимуществу;

координацию различных видов бизнеса лидером сети для достижения конкурентных преимуществ;

наличие прямых информационных связей между участниками сети;

интеллектуальное сотрудничество менеджеров базового бизнеса;

координацию бизнес-процессов, связанных с выпуском строительной продукции лидером сети;

концентрацию лидером сети ресурсов;

оптимальное распределение доходов между бизнес-партнерами на основе разработки единого направления развития кластера;

ориентацию всех участников сети на конечного потребителя строительной продукции.

Рассмотрение основных элементов создания кластера (кластерная политика, кластерная инициатива), организационных моделей кластеров, а также признаков и отличительных черт строительных кластеров позволило разработать рекомендации по развитию интеграционного взаимодействия партнеров



внутри строительного кластера суть которых заключается в использовании общей для всех участников кластера стратегии поведения на рынке подрядных работ региона и стратегии развития сетевой организационной структуры управления, что будет спо-

собствовать развитию кластеров как крупных интегрированных структур управления строительством способных обеспечивать реализацию инвестиционных программ.

#### Библиографический список

1. Анисимова Е. Л., Мингалеева Ж. А. Взаимодействие регионов в процессе создания межстранового кластера металлургической промышленности // Экономика и предпринимательство. 2016. № 3, ч. 2. С. 485–488.
2. Болдырева С. Б. Кластерный подход в стратегии инновационного развития региона в условиях модернизации экономики // Финансы и кредит. 2013. № 6 (534). С. 58–63.
3. Гашагуллин А. А. Особые экономические зоны: кластерный подход // Международная экономика. 2015. № 10. С. 76–84.
4. Давыденко Е. В. Кластеризация как инструмент реализации конкурентных преимуществ стран на мировом рынке // Экономические науки. 2013. № 4 (101). С. 179–182.
5. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства / А. Н. Асаул [и др.] ; под ред. А. Н. Асаула. СПб. : АНО «ИПЭВ», 2008. 280 с.
6. Ильных Л. В., Хачатуров А. Е., Белковский А. Н. Экономические кластеры как способ эффективного использования ресурсов // Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 3. С. 3–12.
7. Костенко О. В. Цели, направления и инструменты региональной кластерной политики // Экономика и предпринимательство. 2016. № 3, ч. 2. С. 357–361.
8. Лаврикова Ю. Г. Кластеры как рыночный институт пространственного развития экономики региона : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Лаврикова Юлия Георгиевна. Екатеринбург, 2008. 46 с.
9. Обзор подходов к классификации кластеров / Е. М. Белоцерковская [и др.] // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 3, ч. 5. С. 23–30.
10. Обоснование актуальности и экономической целесообразности партнерских отношений внутри автотранспортного кластера / А. К. Семенов [и др.] // Финансы и кредит 2011. № 46 (478). С. 16–23.
11. Пилипенко И. Кластерная политика России // Общество и экономика. 2007. № 8. С. 28–64.
12. Сидельников Ю. А. Организационно-финансовые механизмы региональных автотранспортных кластеров // Финансы и кредит. 2012. № 36 (516). С. 71–76.
13. Файдушенко В. А., Халимендик В. В. Кластерная политика как инструмент инновационного развития региона // Экономические науки. 2015. № 11 (132). С. 37–41.
14. Хорева Л. В., Карпова Е. Г. Модель кластера сферы услуг: применение процессного подхода // Экономические науки. 2015. № 11 (132). С. 66–72.
15. Щетинина Н. Ю. Организационные структуры технологических кластеров // Менеджмент в России и за рубежом. 2013. № 1. С. 83–87.
16. Яшук Т. В. Интеграция как основная стратегия развития партнерских сетей в строительстве // Энергоэффективность, ресурсосбережение и природопользование в городском хозяйстве и строительстве: экономика и управление : материалы III Междунар. науч.-техн. конф., 20–25 мая 2016 г., Волгоград. Волгоград : Изд-во ВолгГАСУ, 2016. С. 495–501.

#### References

1. Anisimova E. L., Mingaleva Zh. A. Vzaïmodejstvie regionov v processe sozdaniya mezhsranovogo klastera metallurgicheskoy promyshlennosti // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2016. № 3, ch. 2. S. 485–488.
2. Boldyreva S. B. Klasternyj podhod v strategii innovacionnogo razvitiya regiona v usloviyah modernizacii ekonomiki // Finansy i kredit. 2013. № 6 (534). S. 58–63.
3. Gashigullin A. A. Osobyje ehkonomicheskie zony: klasternyj podhod // Mezhdunarodnaya ekonomika. 2015. № 10. S. 76–84.
4. Davydenko E. V. Klasterizaciya kak instrument realizacii konkurentnyh preimushchestv stran na mirovom rynke // Ekonomicheskie nauki. 2013. № 4 (101). S. 179–182.
5. Zakonomernosti i tendencii razvitiya sovremennogo predprinimatel'stva / A. N. Asaul [i dr.] ; pod red. A. N. Asaula. SPb. : ANO «IPEHV», 2008. 280 s.
6. Il'nyh L. V., Hachaturov A. E., Belkovskij A. N. Ekonomicheskie klasteri kak sposob ehffektivnogo ispol'zovaniya resursov // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. 2015. № 3. S. 3–12.
7. Kostenko O. V. Celi, napravleniya i instrumenty regional'noj klasternoj politiki // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2016. № 3, ch. 2. S. 357–361.
8. Lavrikova Yu. G. Klasteri kak rynochnyj institut prostranstvennogo razvitiya ekonomiki regiona : avtoref. dis. ... d-ra ehkon. nauk : 08.00.05 / Lavrikova Yuliya Georgievna. Ekaterinburg, 2008. 46 s.
9. Obzor podhodov k klassifikacii klasterov / E. M. Belocerkovskaya [i dr.] // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ekonomika, nauka, tekhnologii. 2017. № 3, ch. 5. S. 23–30.
10. Obosnovanie aktual'nosti i ehkonomicheskoj celesoobraznosti partnerskih otnoshenij vnutri avtotransportnogo klastera / A. K. Semenov [i dr.] // Finansy i kredit 2011. № 46 (478). S. 16–23.
11. Pilipenko I. Klasternaya politika Rossii // Obshchestvo i ekonomika. 2007. № 8. S. 28–64.
12. Sidel'nikov Yu. A. Organizacionno-finansovye mekhanizmy regional'nyh avtotransportnyh klasterov // Finansy i kredit. 2012. № 36 (516). S. 71–76.
13. Fajdushenko V. A., Halimendik V. V. Klasternaya politika kak instrument innovacionnogo razvitiya regiona // Ekonomicheskie nauki. 2015. № 11 (132). S. 37–41.
14. Horeva L. V., Karpova E. G. Model' klastera sfery uslug: primenenie processnogo podhoda // Ekonomicheskie nauki. 2015. № 11 (132). S. 66–72.
15. Shchetinina N. Yu. Organizacionnyje struktury tekhnologicheskikh klasterov // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. 2013. № 1. S. 83–87.
16. Yashchuk T. V. Integraciya kak osnovnaya strategiya razvitiya partnerskih setej v stroitel'stve // Energoehffektivnost', resursosberezhenie i prirodopozovanie v gorodskom hozjajstve i stroitel'stve: ekonomika i upravlenie : materialy III Mezhdunar. nauch.-tekhn. konf., 20–25 maya 2016 g., Volgograd. Volgograd : Izd-vo VolgGASU, 2016. S. 495–501.

## АНАЛИЗ ОПРЕДЕЛЕНИЯ «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ» В СООТВЕТСТВИИ С ДЕЙСТВУЮЩИМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ

**Морунов В.В.**, к.э.н., доцент, Казанский национальный исследовательский технологический университет (Бугульминский филиал)

Аннотация: В настоящем исследовании проводится анализ существующей нормативно закреплённой редакции понятия «бухгалтерский учет».

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бухгалтерская отчетность, экономический субъект, объект бухгалтерского учета.

Abstract: In this study, the analysis of the existing normative wording enshrined the concept of "accounting".

Keywords: accounting, financial reporting, economic entity, the object of accounting.

В соответствии с пунктом 2 статьи 1 Федерального закона от 06.12.2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [2] (далее – Закон № 402-ФЗ) **бухгалтерский учет** – формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных Законом № 402-ФЗ, в соответствии с требованиями, установленными Законом № 402-ФЗ, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Итак, детально разберем данное определение в соответствии с Законом № 402-ФЗ, разложив его на элементы.

Согласно вышеприведенному определению **бухгалтерский учет** – это, прежде всего, **формирование информации и составление отчетности**. При этом формируемая информация должна быть **задокументирована** и **систематизирована**. Также эта информация – об **объектах** в соответствии с Законом № 402-ФЗ. Информация формируется в соответствии с требованиями Закона № 402-ФЗ. И в итоге, основе данной информации формируется **отчетность**.

В соответствии со ст.5 Закона № 402-ФЗ объектами бухгалтерского учета экономического субъекта являются:

- факты хозяйственной жизни,
- активы,
- обязательства,
- источники финансирования его деятельности,
- доходы,
- расходы,
- иные объекты в случае, если это установлено федеральными стандартами.

При этом в соответствии со ст.2 Закона № 402-ФЗ к экономическим субъектам относятся:

- коммерческие и некоммерческие организации,
- государственные органы, органы местного самоуправления, органы управления государственных внебюджетных фондов и территориальных государственных внебюджетных фондов,
- Центральный банк Российской Федерации,
- индивидуальных предпринимателей, а также адвокатов, учредивших адвокатские кабинеты, нотариусов и иных лиц, занимающихся частной практикой (далее – лица, занимающиеся частной практикой),
- находящиеся на территории Российской Федерации филиалы, представительства и иные структурные подразделения организаций, созданных в соответствии с законодательством иностранных государств, международных организаций, их филиалы и представительства, находящиеся на территории Российской Федерации, если иное не предусмотрено международными договорами Российской Федерации.

В соответствии со ст. 12 Закона № 402-ФЗ объекты бухгалтерского учета подлежат денежному измерению, денежное измерение объектов бухгалтерского учета производится в валюте Российской Федерации.

В соответствии со ст. 3 Закона № 402-ФЗ **бухгалтерская (финансовая) отчетность** – информация о финансовом положении экономического субъекта на

отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная в соответствии с требованиями, установленными Законом № 402-ФЗ.

В соответствии со ст. 3 Закона № 402-ФЗ **стандарт бухгалтерского учета** – документ, устанавливающий минимально необходимые **требования** к бухгалтерскому учету, а также допустимые способы ведения бухгалтерского учета. Поэтому, говоря «в соответствии с требованиями, установленными Законом № 402-ФЗ» подразумеваем – «в соответствии с нормами Закона № 402-ФЗ, включая, но, не ограничиваясь этим, нормы стандартов бухгалтерского учета».

Таким образом, на основании вышеизложенного, приведем детализированное определение понятия «**бухгалтерский учет**»:

**Бухгалтерский учет** – это организованный в соответствии с нормами Закона № 402-ФЗ, включая, но, не ограничиваясь этим, нормы стандартов бухгалтерского учета, процесс:

1) формирования документированной систематизированной информации в денежном измерении о фактах хозяйственной жизни, активах, обязательствах, источниках финансирования деятельности, доходах, расходах, иных объектах бухгалтерского учета экономического субъекта (коммерческих и некоммерческих организаций, государственных органов, органов местного самоуправления, и прочих субъектов в соответствии со ст. 2 Закона № 402-ФЗ),

2) составления на основе сформированной задокументированной и систематизированной информации – информации о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период.

Рассмотрим определение бухгалтерского учета, содержащееся в ст. 1 Федерального закона № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» [1] (далее – Закон № 129-ФЗ):

**Бухгалтерский учет** представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций. Объектами бухгалтерского учета являются имущество организаций, их обязательства и хозяйственные операции, осуществляемые организациями в процессе их деятельности.

Сравнительный анализ определений понятия «бухгалтерский учет» в соответствии с Законом № 402-ФЗ и Законом № 129-ФЗ позволяет сделать ряд выводов о направленности изменения бухгалтерского законодательства в Российской Федерации:

1) Понятие «бухгалтерский учет» в соответствии с Законом № 402-ФЗ является процессом формирования информации и составления на ее основе отчетности, тогда как в соответствии с Законом № 129-ФЗ – системой сбора регистрации и обобщения информа-



ции. Приводя в определении «систему сбора, регистрации и обобщения информации», законодатель в Законе № 129-ФЗ ярко подчеркивал, что бухгалтерский учет является триединым взаимосвязанным целым, в структуре которого влияние на части в подсистемах сбора, регистрации и обобщения информации могут повлиять на управленческие решения пользователей отчетности. Таким образом, бухгалтерский учет, по определению в Законе № 129-ФЗ, являлся, своего рода, одним из механизмов управления организацией. Закон № 402-ФЗ определяет бухгалтерскому учету иную роль, превращая его из механизма управления предприятием в один из инструментов управления, использование которого лишь влияет на экономические решения пользователей, но не предлагает готовые модели.

2) В новой редакции «Бухгалтерский учет» более детализирован и конкретен, направлен на решение определенных задач, хотя о задачах в Законе № 402-ФЗ ничего не говорится. Так, например, из сформулированного на основании Закона № 402-ФЗ определения следует, что составление бухгалтерской отчетности является также частью процесса ведения бухгалтерского учета.

3) В действующей редакции Закона № 402-ФЗ введено понятие «экономический субъект», позволяющее более ясно сформулировать – кто обязан вести бухгалтерский учет и составлять бухгалтерскую отчетность.

4) В современной редакции «бухгалтерский учет» имеет более конкретную направленность на предоставление бухгалтерской отчетности определенным пользователям.

5) Также в Законе № 402-ФЗ сделан акцент на более экономическую направленность формирования информации, показывающую имущественное состояние и экономическую эффективность субъекта - информация составляется о: а) финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, б) финансовом результате его деятельности за отчетный период, в) движении денежных средств за отчетный период. б) В законе 402-ФЗ указано, что задокументированная информация должна быть систематизирована в соответствии с нормами бухгалтерского законодательства. Это означает, что механизм подготовки бухгалтерской отчетности должен быть одинаково понятен и лицу, осуществляющему бухгалтерскую функцию и пользователю сформированной бухгалтерской отчетности, чтобы последний смог в максимально короткие сроки принять наиболее эффективные управленческие решения.

7) Закон № 402-ФЗ, судя в том числе и по заново сформулированному понятию «бухгалтерский учет», в своей действующей редакции предопределяет ориентир для дальнейшего развития отечественного бухгалтерского законодательства: учитывая современные подходы к пониманию интересов пользователей бухгалтерской отчетности (в первую очередь - инвесторов), а также глобальное развитие информационных технологий, очевидным, на наш взгляд, является процесс сближения национальных стандартов бухгалтерского учета (РСБУ) и международных стандартов (МСФО). При этом осложняющим процесс такого сближения считаем факторы, в основе которых причины общесударственного устройства системы управления, в том числе особенности формирования бухгалтерского законодательства на нормах и терминологии гражданского законодательства, обособленности налогового учета, как самостоятельной учетной системы и ряд прочих факторов. В таких условиях процесс сближения РСБУ и МСФО значительно осложняется.

8) По сравнению с определением, содержащимся в Законе № 129-ФЗ, определение в понятии «бухгалтерский учет» значительно приближено к термину «налоговый учет», содержащемуся в ст. 313 НК РФ: «Налоговый учет - система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным настоящим Кодексом». Т.е. законодатель решил сблизить бухгалтерский учет с налоговым, чтобы минимизировать имеющиеся разночтения.

Таким образом, закрепленное в новом законе понятие «бухгалтерский учет» сформулировано:

- более детально,
- направлено на взаимодействие с пользователями информации, содержащейся в бухгалтерской отчетности,
- направлено на большую экономическую эффективность компании на рынке,
- направлено на сближение бухгалтерского учета, осуществляемого на основании РСБУ с учетом, на основании которого формируется отчетность по стандартам МСФО,
- направлено сближение бухгалтерского учета, осуществляемого на основании РСБУ с налоговым учетом, организуемым на основании норм главы 25 «Налог на прибыль организаций» части 2 Налогового кодекса РФ.

#### Библиографический список

1. Федеральный закон от 21.11.1996 N 129-ФЗ (ред. от 28.11.2011) «О бухгалтерском учете» // СПС «Консультант Плюс», 2018.
2. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О бухгалтерском учете» // СПС «Консультант Плюс», 2018.
3. Налоговый кодекс РФ. Часть 2 // СПС «Консультант Плюс», 2018.

#### References

1. Federal'nyj zakon ot 21.11.1996 N 129-FZ (red. ot 28.11.2011) «O buhgalterskom uчете» // SPS «Konsul'tant Plius», 2018.
2. Federal'nyj zakon ot 06.12.2011 N 402-FZ (red. ot 31.12.2017) «O buhgalterskom uчете» // SPS «Konsul'tant Plius», 2018.
3. Nalogovyy kodeks RF. CHast' 2 // SPS «Konsul'tant Plius», 2018.

## ОЦИФРОВКА ОБЪЕКТОВ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ: ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ

**Обушенко М.А., Мильчакова Н.Е.,** Московский технологический университет,  
**Веретехина Е.В., Долгогобетов Г. Ж.,** Московский государственный академический художественный институт им. И.В. Сурикова при Российской Академии художеств,  
**Незамов С.И., Трегубов С.В., Веретехина С.В.,** к.э.н., Российский государственный социальный университет  
**Карягина Т. В.,** к.т.н., доцент, РГСУ

**Аннотация:** Статья посвящена оцифровке объектов культурного наследия. Авторами проведен анализ имеющейся нормативно-законодательной базы и организационно-распорядительных документов Министерства культуры. Обоснована необходимость проведения процессов оцифровки архитектурных, градостроительных и скульптурно-монументальных исторических объектов. Проведен обзор европейских проектов по оцифровке исторических документов, художественных произведений и предметов декоративно-прикладного творчества. Перечислены функционирующие Цифровые библиотеки, Цифровые архивы. Представлен перечень значимых проектов по оцифровке. Описана культурная, технологическая и социальная составляющие процессов оцифровки скульптуры малых форм, ювелирных изделий, зданий и сооружений, фасадов зданий, исторических предметов быта и интерьера, художественных произведений декоративно-прикладного искусства и деревянного зодчества. Детально описывается использование оборудования для выполнения работ по оцифровке каждого культурно-исторического объекта. Описана технология и форматы хранения данных оцифрованных моделей. Доказана экономическая эффективность выполняемых работ. Описаны известные проекты по оцифровке, приведены примеры исполнения работ по восстановлению Страстной площади г. Москвы и индивидуального проекта по восстановлению элементов деревянного зодчества, а также декоративного убранства фасадов зданий и сооружений по сохраняющимся элементам. Детально описана технология воссоздания архитектурного ансамбля деревянного зодчества в Тюменской области. Перечислены наиболее значимые проекты оцифрованных городов России.  
**Ключевые слова:** оцифровка зданий и сооружений, архитектурных ансамблей и элементов градостроительства; технологии оцифровки скульптурно-монументальных композиций.

**Abstract:** The article is devoted to digitizing cultural heritage. The authors analyzed the available legal base and the organizational - administrative documents of the Ministry of culture. The necessity of digitization landscape architecture, urban planning and sculptural and monumental historical sites. A review of European projects on digitization of historical documents, artworks and objects of decorative applied art. Listed functioning Digital libraries, Digital archives. The list of important digitization projects. Describes the technical and technological components of the digitization of sculpture of small forms, jewelry, buildings, facades of buildings, historical artifacts and interior. Details the use of equipment to perform the digitization of each historical item. Describes the technology and data storage formats of the digitized models. It is proved economic efficiency of work performed. Describes the known digitization projects, examples of implementation of the rehabilitation works good for the area G. Moscow and individual project to restore elements of wooden architecture and decoration of facades of buildings surviving elements, and reconstruction of the architectural ensemble in the full form of the Tyumen region. Lists the most significant projects of digital cities of Russia.

**Keywords:** digitization of buildings and structures, architectural ensembles and elements of urban development; technology digitizing the sculptural and monumental compositions

Оцифровка объектов культурного наследия обществу обсуждалась В.В. Путиным на пленарном заседании Петербургского международного экономического форума (Обнародована деловая программа ПМЭФ-2017). Помощник Президента И. Щеголев определил основные интересы России в цифровой экономике. Главе Правительства Д. Медведеву поручено, совместно с администрацией Президента, разработать программу «Цифровой экономики», предусматривает меры по созданию правовых, технических, организационных и финансовых условий для развития цифровой экономики в РФ и ее интеграции в экономики государств-членов Евразийского экономического союза. Цифровая трансформация становится необходимой для общества. 2 июня 2017 на пленарном заседании Петербургского международного экономического форума В.В. Путин поставил задачи цифровизации, в т.ч. объектов культурного наследия. Для достижения поставленной цели требуется внедрение цифровых технологий в сферу культурной жизни граждан. «Государство окажет поддержку тем компаниям, которые являются носителями разработок и компетенций в сфере цифровых технологий, имеющих так называемый сквозной межотраслевой эффект. Это обработка и анализ больших массивов данных, искусственный

интеллект и нейротехнологии, технологии виртуальной и дополненной реальности и ряд других», - сказал В.В. Путин. Для создания инфраструктуры для цифровой экономики потребуются специалисты. Путин В.В. подчеркнул, «...что для того, чтобы добиться всеобщей цифровой грамотности, необходимо серьезно усовершенствовать систему образования на всех уровнях - от школы до высших учебных заведений». Дополнительно издан Приказ Минкультуры России от 25.06.2015 № 1840 "Об утверждении состава и Порядка утверждения отчетной документации о выполнении работ по сохранению объекта культурного наследия, включенного в единый государственный реестр объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации, или выявленного объекта культурного наследия, порядка приемки работ по сохранению объекта культурного наследия и подготовки акта приемки выполненных работ по сохранению объекта культурного наследия, включенного в единый государственный реестр объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации, или выявленного объекта культурного наследия и его формы" (Зарегистрировано в Минюсте России 25.08.2015 № 38666).



Оцифровка культурного наследия началась еще с проекта MINERVA (2002-2005). Основная задача проекта MINERVA заключалась в объединении усилий Министерств культуры стран - членов проекта, для координации программ по оцифровке культурного и научного наследия MINERVA PLUS. В проект MINERVA вошли 29 стран Евросоюза, Россия и Израиль. Основной задачей проекта являлась инвентаризация и каталогизация объектов культурного наследия, определение эффективных инструментов оцифровки и распространение передового опыта.

На первом этапе оцифровки использовались инструменты создания Цифровых библиотек, Цифровых архивов, Цифровых музеев. Оцифровка более слож-

ных объектов культурного наследия (крупных археологических комплексов, архитектурных сооружений, объектов градостроительства) продолжилась в проекте BRICKS. Пилотный проект SCRIPTORIUM включал оцифровку особо ценных объектов культуры из архивов Ватикана, инвентаризацию и оцифровку медалей семьи Медичей, работ живописца и архитектора Джорджио Вазари. Все оцифрованные объекты проектов предоставлялись на сайтах на студентов, преподавателей, исследователей, а также для организации электронных выставок и дистанционного обучения. Перечень других интересных проектов по оцифровке объектов культурного наследия стран мира представлен в таблице 1.

Таблица 1. Перечень проектов по оцифровке объектов культурного наследия стран мира

№ п/п	Наименование проекта	Описание и назначение проекта
1	AGAMEMNON	использование мобильных телефонов 3D со встроенными камерами для предоставления информации об археологических сайтах и музеях на открытом воздухе, оптимизация маршрута, передача изображений в базу данных.
2	BRICKS	интегрированная система, которая предлагает функциональные возможности для нового поколения Цифровых Библиотек, включающие в себя "Цифровые музеи", "Цифровые архивы" и другие системы цифровой памяти.
3	TEL-ME-MOR	стимулирование участия в проектах по культурному наследию программы IST, в том числе, в проекте Европейская библиотека.
4	TNT	разработка технологий и сервисов для доступа к неандертальским коллекциям в Европе.
5	Google Maps	интерактивное путешествие к наследию Древнего Египта.
6	Коптская культура	Наследие коптской культуры Висячая церковь – режим Street Viewer.
7	Академии Культуры Google	оцифрованные экспонаты артефактов, найденных на территории древнего Египта.

Второй этап оцифровки закончился созданием Цифровых Библиотек данных, которые включали в себя около 14 млн записей и сотни миллионов оцифрованных документов, где каждый авторитетный файл имеет перевод на 37 языков мира. Обнародование достижений в области оцифровки объектов культурного наследия стран началось и предоставлялось на саммите Тунис-2005, Санкт-Петербург – 2005, где обсуждалась политика оцифровки и сохранения культурного и научного наследия.

Результаты оцифровки исторических документов в России размещены на сайте мировой Цифровой библиотеке, где представлены в разделах: карты, фотографии, рисунки, и особо интересные объекты культуры и их метаданные (данные о данных). Среди новых оцифрованных исторических документов находится труд «Чудеса сотворенного и диковинки существующего» на арабском языке. Эту книгу еще называют космографией. Здесь представлены метаданные по этому документу: автор, писец, дата, период времени, язык, владелец и физическое состояние исторического документа.

Среди оцифрованных документов Руси представлен Свод законов царя Алексея Михайловича «Соборное Уложение». Метаданные по Соборному Уложению включают описание 309 метров склеенных свитков, хранимых в золотом ларце. Оцифрованных исторических документов бесконечно много, т.к. процесс оцифровки бумажных документов, живописных поло-

тен, карт, гравюр не требовал применения современных технологий оцифровки 3D-объектов. После оцифровки 2D-объектов культурного наследия наступает необходимость оцифровки исторической скульптуры малых форм. Каждый студент художественного образовательного учреждения заинтересован в оцифровке своих работ. Связано это с отсутствием площадей для хранения и фондов. Скульптура, макеты градостроительства, модели архитектуры чаще всего хранится в коридорах, на улицах, чердаках и в подвалах. При этом из-за отсутствия должного хранения, художественные работы изнашиваются, детали откалываются, художественные работы трескаются, тем самым теряется первоначальный вид. Долгое время не существовало технологий оцифровки объектов культурного наследия. Современное оборудование и технологии визуализации позволяют проводить оцифровку, как исторической скульптуры, архитектурных сооружений, градостроительных комплексов, так и промежуточных их форм-эскизов.

Технологии оцифровки объектов культурного наследия требуют начинать с выбора сканирующего 3d-оборудования. Для оцифровки скульптуры малых форм целесообразно использовать 3d-сканер Artec Space Spider, технические характеристики которого представлены в таблице 2. Artec Space Spider используется для оцифровке предметов интерьера (мебель и другие малые формы интерьера - камни, печи) - Artec Spider.

Таблица 2. Технические характеристики 3D сканер Artec Space Spider

№ п/п	Технические характеристики	Параметры
1	Скорость сканирования	7.5 кадров/с, 1000000 точек/с
2	Расстояние до объекта, мм	170 – 350
3	модуль Wi-Fi или Ethernet	2.3
4	Совместимые ОС	Windows 7, 8, 10 – x64
5	разрешение камер	1.3
6	формат выходных данных	OBJ, STL, WRML, ASCII, AOP, CSV, PTX, PLY, E57. Формат экспорта измерений CSV, DXF
7	габаритные размеры	227 x 163 x 228
8	Программное обеспечение	Artec Studio 11
9	Комплектация	Сканирующий модуль, соединительные шнуры и блок питания, калибровочное поле с подставкой, транспортировочный защитный кейс. Для образовательных организаций в комплект поставки входит программное обеспечение Artec Studio 11 (20 лицензий)
9	пользователи	3D сканер Space Spider прост в освоении и очень удобен в работе, не требует калибровки, мобилен, имеет компактные размеры, поставляется в кейсе с ударопрочным ложементом. Его легко брать на выездные работы, проводить 3D сканирование скульптуры малых форм и других объектов

Оцифровку объектов культурного наследия малых форм и ювелирных изделий требуется начинать с использования 3d-сканера 3D RengeVision Pro, технические характеристики которого представлены в таблице 3.

Таблица 3. Технические характеристики 3D RengeVision Pro.

№ п/п	Технические характеристики	Параметры
1	Область сканирования (ВхШхГ) (мм)	460*345*345 300*225*225 133*100*100
2	пользователи	дизайнеры, образовательные учреждения, малый бизнес, 3D печать и 3D сканирование
3	Точность 3D точки *	0.06 0.03 0.018
3	Описание работ	сканеры RengeVision поставляются вместе с собственным программным обеспечением RengeVision ScanCenter. С помощью данной программы пользователи могут легко калибровать сканер, создавать проекты сканирования с различными вариантами совмещения снимков, управлять режимами работы поворотного столика, обрабатывать результаты измерений на уровне полигональной сетки (сжатие сетки, сглаживание, обрезка краев, работа с текстурой, удаление ненужных регионов и пр.), производить совмещение отдельных сканов или групп сканов, а также объединять все сканы в результирующие полигональные модели.

Оцифровку фасадов зданий (барельефов, горельефов, капителей и т.д.) требуется начинать с использованием фасадного сканера FARO Focus S 150, технические характеристики которого представлены в таблице 4. Оцифровку объектов культурного наследия таких, как здания и сооружения (триумфальные арки, часовни и др.), требуется производить с использованием Тахеометра Nivo С Nikon, технические характеристики которого представлены в таблице 5. Тахеометр Nivo С Nikon оборудован высоко-

просветлённой оптикой Nikon, делающей изображения ярче и чётче в условиях малой освещённости, позволяющей проводить измерения легче и снижать нагрузку на глаза. Быстрое измерение даже больших расстояний проводится на призму или без отражателя. Все модели тахеометров Nikon Nivo способны измерять расстояния до 500 м без отражателя. Все модели Nivo снабжены традиционным оптическим центриром, который опционально преобразуется в лазерный.



Таблица 4. Технические характеристики 3D сканер фасадный FARO Focus S 150

№ п/п	Технические характеристики	Параметры
1	габариты	230x183x103 мм
2	скорость сканирования	до 976 000 точек в сек
3	Диапазон измерений внутри и вне помещений с рассеянным светом и 90% отражающими поверхностями	0,6...150,0 м
4	Максимальная вертикальная скорость сканирования	5 820 об/м или 97Гц
5	Компас	Электронный компас с функцией калибровки
6	GPS	Встроенный
7	Альтиметр	Электронный барометр
8	Область применения	FARO Focus S 150 можно использовать при решении широкого спектра задач в архитектуре, археологии, BIM, съёмке объектов культурного наследия, строительной и обрабатывающей отраслях, реинжиниринге сложных производств, криминалистике, судостроении, компьютерной графике и многих других областях.

Таблица 5. Технические характеристики 3D сканер Nivo C Nikon

№ п/п	Технические характеристики	Параметры
1	Точность измерения углов	5
2	Увеличение, крат	30
3	Внутренняя память	128 Мб
4	Дальность измерения расстояний без отражателя, м	500
5	Дальность измерения расстояний на призму, м	5000
6	Размеры (ВхШхД), мм	149x143x306
7	Дисплей / количество	QVGA, 16-битный цветной, TFT LCD, 320x240, с подсветкой и Графический LCD, 128x64, с подсветкой / 2
8	Время работы от одного аккумулятора, часов	Непрерывные измерения расстояний и углов - 7,5, измерения расстояний и углов каждые 30 сек - 16, непрерывные измерения углов - 20
9	Интервал измерений, сек	0,8
10	Область применения	Тахеометр Nivo C Nikon оборудованы высокопроектированной оптикой Nikon, делающей изображения ярче и четче в условиях малой освещенности, позволяющей проводить измерения легче и снижать нагрузку на глаза. Быстрое измерение даже больших расстояний проводится на призму или без отражателя. Все модели тахеометров Nikon Nivo способны измерять расстояния до 500 м без отражателя. Все модели Nivo снабжены традиционным оптическим центриром, который опционально преобразуется в лазерный.

Программное обеспечение 3D-сканирования и постобработки оцифрованной информации позволяет обрабатывать, совмещать и визуализировать 3D-модель. Поставщики 3D-оборудования дополнительно предлагают своим клиентам методики и алгоритмы процессов сканирования, обработки оцифрованных объектов, методы выбора форматов для последующего хранения оцифрованной информации в базах данных или в облачном хранилище. Самым популярным форматом хранения является формат OBJ — это формат файлов описания геометрии. Формат файла является открытым и был принят другими разработчиками приложений 3D-графики. Формат файлов OBJ — это простой формат данных, который содержит только 3D-геометрию, а именно, позицию

каждой вершины, связь координат текстуры с вершиной, нормаль для каждой вершины, а также параметры, которые создают полигоны. Используя формат хранения оцифрованных объектов OBJ, дополнительно предоставляется возможность вывода на 3D-печать уменьшенной копии оцифрованного объекта архитектуры, монументальной скульптуры или городского ландшафта. Другим востребованным форматом является формат STL (от англ. *stereolithography*) — формат файла, широко используемый для хранения трёхмерных моделей объектов для использования в аддитивных технологиях. Информация об объекте хранится как список треугольных граней, которые описывают его поверхность, и их нормалей. STL-файл может быть текстовым (ASCII) или двоичным. Свое

название получил от сокращения термина "Stereolithography", поскольку изначально применялся именно в этой технологии трехмерной печати. Для длительного хранения оцифрованных объектов культурного наследия в облаке используется формат PLY — формат файлов описания геометрии, известный также как Polygon File Format и Stanford Triangle Format. Он был разработан, главным образом, для хранения трёхмерных данных 3D-сканеров.

Далее, развивая технологию оцифровки объектов градостроительства появляются интернет-технологии создания трёхмерных моделей городов. Любите архитектуры, имеют возможность посетить виртуальные туры по странам мира, где представлены достопримечательности европейских стран. Архитектурное наследие в цифровом пространстве представил город Екатеринбург. В Москве оцифрован Международный деловой центр (Москва-сити). Далее наиболее значимы проекты оцифрованных городов являются: Петербург, Ярославль, Калининград, Казань, Нижний Новгород, Волгоград, Сочи, Владимир, Псков, Великий Новгород, Кострома, Смоленск, Суздаль и др. Требуется отметить невысокий уровень оцифровки и их визуализации.

Среди исследований российских ученых, большое значение имеет проект «Виртуальная реконструкция Страстного монастыря (грант РНФ № 143-18-03473) «Создание электронной библиотеки 3D-моделей архитектурного декора Москвы XIX-века для решения задач построения виртуальной реконструкции исторической застройки Страстной площади». Руководителем проекта является Л.И. Бородин - доктор исторических наук, профессор. Основной целью проекта по оцифровке стало восстановление декоративного убранства фасада здания по сохранившимся элементам и воссоздание архитектурного ансамбля в полноценном его виде. Дополнительно в результате оцифровки сохранившихся элементов фасада здания удалось визуализировать архитектурные элементы. Используя переведенные в цифру чертежи, ранее выполненные на бумаге (чертежная документация) и уточнения декора по фотографиям и зарисовкам, коллективу авторов удалось получить полное представление об облике Страстной площади после пожара 1773 года. Самый уникальный проект по сохранению деревянного зодчества был реализован энтузиастами Владиславом Кудиным - директором компании SCANY и художником-реставратором Святославом Шитовым (<https://www.youtube.com/watch?v=Y5MyP9r1dQA&feature=youtu.be>) - Купеческий дом из состава усадьбы Козловых. В Тюменской области находится 175 памятников деревянного зодчества. В плачевном состоянии находится большая часть имеющихся зданий и сооружений. Темпы разрушения исторических объектов архитектуры и градостроительства идут быстрее темпов их сохранения. Исторический фундамент Тюменской области разрушается, город может потерять свой исторический облик. Энтузиасты используют сканеры для оцифровки элементов деревянного зодчества. Тюменская домовая резьба аналогов не имеет и внесена ЮНЕСКО в перечень особо охраняемых объектов. Применяя современные сканеры и технологии оцифровки элементов деревянного зодчества, энтузиастам удалось создать библиотеку данных. Методом подборки деталей срачивались недостающие

детали деревянного зодчества. Такая технология визуализации воссозданных элементов помогла реставраторам выполнить работы по сохранению исторического архитектурного облика города. Современные технологии хранения оцифрованных объектов позволили создать библиотеку данных деревянного зодчества в электронном виде. Это дополнительно дает возможность сохранять цифровые копии и, в дальнейшем, при благоприятной экономической ситуации провести реальные восстановительные работ по сохранению архитектурного облика города Тюмени. Информация по индивидуальным проектам домовая резьбы была предоставлена специалистом по работе с ключевыми клиентами отдела профессионального оборудования ЗАО "Глобэлэк" Юрием Власовым и Сергеем Балнашовым. Усилиями российских ученых, реставраторами и энтузиастами удалось сохранить культурный пласт деревянного зодчества Тюменской области. Результатом объединенных усилий стала электронная библиотека оцифрованных элементов деревянного зодчества и деревянных архитектурных сооружений Тюменской области.

В заключении требуется отметить, что современные цифровые технологии создания 3D-моделей культурно-исторических объектов осваиваются в рамках рабочих учебных программ (РТУД) для специальностей направленности монументальная скульптура, архитектура, градостроительство. Современное оборудование и программное обеспечение являются общедоступными рабочими инструментами. Технологии воссоздания образов в программном обеспечении выполняются автоматически, что заметно снижают общие трудозатраты на выполняемые работы и является эффективным инструментом решения задачи сохранения реальных исторических объектов культурного наследия, в цифровой его форме. Использование процессов оцифровки при изготовлении художественно-монументальной скульптуры описаны в работах Веретехиной Елизаветы и Обушенко Михаила, а именно: «...по предварительным расчетам, использование современных технологий изготовления скульптурно-художественных постановок с использованием 3D-моделирования, повышает точность, надежность общее качество выполняемых работ, заметно снижает риски срывов работ, а также на 10% снижает общую стоимость работ. Предложенный авторами подход позволит...воплотить востребованные проекты такие как, детский развлекательный парк «Диснейленд», мемориальный постановочный комплекс «Бородино» и др.» [4]. Молодые авторы считают целесообразным проведение работ по оцифровке и формирование композиций из оцифрованных скульптурных объектов. Российскими учеными экономистами выявлены современные тенденции мирового туризма, которые имеют благородную цель – развитие культуры и образования, организацию общения и отдыха. Туризм как новое направление экономики России имеет культурно-исторический потенциал и является отдельной статьей дохода. В работах Веретехиной С.В. приведен «Анализ тенденций мирового туризма, что позволяет сделать вывод: показатели, характеризующие международные туристские посещения вырастут к 2020г многократно. Формирование благоприятных условий в туризме является одним из стратегических направлений деятельности бизнеса и государства. Экономиче-



ский кризис, высокая налоговая нагрузка на бизнес, детерминируют необходимость поиска новых туристических продуктов» [6]. Поэтому современной мировой тенденцией в туризме является сохранение исторического облика городов, с учетом их архитектуры, элементов градостроительства и скульптурно-монументальной композиции. Основным элементом цифровизации образования является использование в

процессе обучения студентов реальных исторических 3D-объектов архитектуры, градостроительства и скульптурно-монументальной композиции различных стран мира, а также базы данных Цифровых библиотек, Цифровых архивов, Цифровых музеев и других цифровых источников, подтверждающих подлинность изучаемых культурно-исторических объектов различных стран мира и России.

#### Библиографический список

1. Бородин Л.И., Жеребятъев Д.И., Млоор В.В. Мироненко М.С., Остапенко М.Ю. Виртуальная реконструкция Страстной площади Москвы XVII-XIX веков как электронный цифровой архив // НПК Роль музеев в информационном обеспечении исторической науки // сборник статей: автор-составитель: Е.А. Воронцова; ответственный редактор: Л.И. Бородин, А.Д. Яновский, 2015 С. 404-412
2. Бородин Л.И., Жеребятъев Д.И., Ким О.Г., Мишина Е.М., Млоор В.В., Остапенко М.Ю. Источниковедческие и методологические аспекты виртуальной реконструкции исторической застройки центра Москвы: Страстная площадь, 1830-е гг. // Историческая информатика. 2014. № 1. С. 40-52.
3. Марчук А.Г. Электронные архивы, музеи и экспозиции // Электронные библиотеки: перспективные методы и технологии, электронные коллекции (RCDL 2003) Труды V Всероссийской научной конференции. 2003. С. 106-111.
4. Обушенко М.А., Веретехина Е.В., Веретехина С.В. Современные технологии изготовления художественно-монументальной скульптуры из особо прочных материалов
5. // Молодой ученый: вызовы и перспективы, сборник статей по материалам XVI международной научно-практической конференции. 2016. С. 175-179.
6. Veretekhina S.V., Medvedeva A.V., Vinichenko M.V., Demchenko T.S., Karyagina T.V., Makushkin S.A. CURRENT TRENDS INFLUENCING THE COMPETITIVENESS OF INTERNATIONAL TOURISM // Journal of Advanced Research in Law and Economics. 2017. Т. 8. № 2. С. 658-669.
7. Khitskov E.A., Veretekhina S.V., Medvedeva A.V., Mnatsakanyan O.L., Kotenev A. DIGITAL TRANSFORMATION OF SOCIETY: PROBLEMS ENTERING IN THE DIGITAL ECONOMY // EURASIAN JOURNAL OF ANALYTICAL CHEMISTRY, том: 12, n omer: 5b, 2017. С. 855-873. DOI: 10.12973/ejac.2017.00216a.

#### References

1. Borodkin L.I., ZHerebyat'ev D.I., Mloor V.V. Mironenko M.S., Ostapenko M.YU. Virtual'naya rekonstrukciya Strastnoj ploshchadi Moskvy XVII-XIX vekov kak ehlektronnyj cifrovoy arhiv // NPK Rol' muzeev v informacionnom obespechenii istoricheskoy nauki // sbornik statej: avtor-sostavitel': E.A. Voroncova; otvetstvennyj redaktor: L.I. Borodkin, A.D. Yanovskoj, 2015 S. 404-412
2. Borodkin L.I., ZHerebyat'ev D.I., Kim O.G., Mishina E.M., Moor V.V., Ostapenko M.YU. Istochnikovedcheskie i metodologicheskie aspekty virtual'noj rekonstrukcii istoricheskoy zastrojki centra Moskvy: Strastnaya ploshchad', 1830-e gg. // Istoricheskaya informatika. 2014. № 1. S. 40-52.
3. Marchuk A.G. Ehlektronnye arhivy, muzei i ehkspozicii // Ehlektronnye biblioteki: perspektivnye metody i tekhnologii, ehlektronnye kolekcii (RCDL 2003) Trudy V Vserossijskoj nauchnoj konferencii. 2003. S. 106-111.
4. Obushenko M.A., Veretekhina E.V., Veretekhina S.V. Sovremennye tekhnologii izgotovleniya hudozhestvenno-monumental'noj skulptury iz osobo prochnyh materialov
5. // Molodoy uchenyj: vyzovy i perspektivy, sbornik statej po materialam XVI mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. 2016. S. 175-179.
6. Veretekhina S.V., Medvedeva A.V., Vinichenko M.V., Demchenko T.S., Karyagina T.V., Makushkin S.A. CURRENT TRENDS INFLUENCING THE COMPETITIVENESS OF INTERNATIONAL TOURISM // Journal of Advanced Research in Law and Economics. 2017. Т. 8. № 2. С. 658-669.
7. Khitskov E.A., Veretekhina S.V., Medvedeva A.V., Mnatsakanyan O.L., Kotenev A. DIGITAL TRANSFORMATION OF SOCIETY: PROBLEMS ENTERING IN THE DIGITAL ECONOMY // EURASIAN JOURNAL OF ANALYTICAL CHEMISTRY, том: 12, n omer: 5b, 2017. С. 855-873. DOI: 10.12973/ejac.2017.00216a

## ФИНАНСИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

**Акашева В.В.**, к.э.н., доцент, Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева

**Сидяева Н.Н.**, Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева

**Аннотация:** В данной статье раскрывается понятие финансирования бюджетной организации с позиции финансовых ресурсов и процесса управления. В соответствии с реформированием законодательства, выделены основные источники финансирования бюджетных учреждений, определены актуальные проблемы финансирования бюджетных организаций в современное время.

**Ключевые слова:** финансирование, бюджетная организация, бюджетные средства, субсидии, собственные средства.

**Abstract:** This article reveals the concept of financing of budgetary organizations from the position of financial resources and of management process. In accordance with the reform legislation, identified the main sources of financing of budgetary institutions, the urgent problem of financing of budgetary organizations in modern times.

**Keywords:** financing, budget organization, budget, grants.

Бюджетные организации составляют значительную долю российской экономики. Это организации, не имеющие получение прибыли и ее перераспределение в качестве основной цели своей деятельности. В сложных условиях нестабильного финансирования бюджетные организации играют заметную роль в социально - экономической жизни страны [4, с. 12]. Являясь производителями социально-значимых услуг, бюджетные организации способны быстро реагировать на разнообразные потребности населения и возникающие проблемы; отражать интересы различных общественных групп и слоев населения; выполнять различные государственные заказы; выступать в качестве общественных контролеров, способствуя тем самым повышению эффективности деятельности различных государственных служб. Однако, потенциал российских бюджетных организаций к настоящему времени реализуется далеко не полностью, что в значительной степени связано с недостаточностью финансовых ресурсов, обеспечивающих их устойчивое функционирование. И хотя в современном мире существует много возможностей финансирования деятельности бюджетных организаций, многие испытывают трудности с обеспечением ликвидности. Поэтому вопрос финансирования бюджетных организаций является актуальным.

Понятие финансирования сегодня в научной среде встречается достаточно часто, и, в основном, касается функционирования предприятий, организаций, учреждений отдельных отраслей, отраслей народного хозяйства в целом, органов государственного управления и регионов. Поиск научных работ по данной тематике позволил сделать вывод о том, что понятие финансирования бюджетных учреждений, как правило, рассматривается применительно к какому-либо объекту, будь то «услуга», «инновационное развитие», «образование» и другое, что обуславливает практически полное отсутствие универсальных определений термина. При этом в данных работах раскрываются различные аспекты понятия, т.к. само ресурсообеспечение финансами в зависимости от поставленной проблемы стоит на стыке стратегического менеджмента и управления финансами предприятия [2, с. 25].

Финансирование бюджетных учреждений является многозначным понятием. В литературе понятие финансирования, в основном, рассматривается с точки зрения двух подходов: как совокупность финансовых ресурсов и как процесс управления. Данные подходы отличаются недостаточным вниманием к определению функции финансирования в управлении бюджетной организацией, определению его цели и необходимого результата, в связи с чем нами сформировано определение финансирования исходя из функционального подхода. Итак, финансирование бюджетной организации – это специфическая функция управления, це-

лю которой является непрерывное обеспечение учреждения финансами для обеспечения текущей деятельности организации.

Исследуя вопрос финансирования бюджетных организаций, следует выделить основные источники финансов. Отметим, что бюджетное учреждение в соответствии со статьей 9.2 Федерального закона от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О некоммерческих организациях» [1] выполняет государственный (муниципальный) заказ и не вправе отказаться от его исполнения. Финансирование, необходимое для осуществления этой функции осуществляется из государственного (муниципального) источника за счет бюджета РФ. В соответствии с п.6 статьи 9.2 Федерального закона от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О некоммерческих организациях» финансовое обеспечение выполнения государственного (муниципального) задания бюджетным учреждением осуществляется в форме субсидий из соответствующего бюджета бюджетной системы РФ.

Таким образом, в составе ключевых источников финансирования бюджетных учреждений можно выделить:

- финансирование за счет средств бюджетов соответствующего уровня, связанное с исполнением бюджетным учреждением функций и задач, возложенных на него при создании (прежде всего в процессе исполнения государственного (муниципального) задания);

- финансирование за счет собственных источников, привлеченных в форме доходов, полученных от продажи услуг (товаров, работ) за плату на принципах и в порядке, установленном законодательством РФ [6, с. 223].

Теперь перейдем к основным проблемам финансирования бюджетных учреждений. Первая проблема связана с тем, что разработанные методические рекомендации по расчету нормативных затрат указывают на необходимость раздельного расчета норматива на оказание услуг и норматива на содержание особо ценного движимого имущества и недвижимого имущества учреждения. Основная цель данного разделения заключается в обеспечении гарантированного финансирования содержания государственного имущества, которое закреплено за учреждением, даже если по некоторым причинам снизится объем заказанных услуг, работ [3, с.42].

Но смена принципа государственного финансирования бюджетных учреждений с «финансирования учреждения» на «финансирование оказываемой услуги» привела к развитию конкурентной среды в социальной сфере, путем привлечения к оказанию государственных (муниципальных) услуг частных поставщиков. Однако данный подход не позволяет использовать рассчитанные нормативы для заказа государ-



ственных (муниципальных) услуг у частных поставщиков, потому что они не учитывают затраты на содержание имущества.

Вторая проблема связана с тем, что в соответствии с федеральным подходом нормативы должны рассчитываться на единицу услуг (работ) из ведомственных перечней государственных услуг (работ). Ведомственные перечни услуг (работ) утверждаются федеральными органами, которые осуществляют полномочия и функции учредителей бюджетных учреждений. Согласно рекомендациям, нормативные затраты на единицу услуг из ведомственных перечней должны определяться:

- 1) отдельно по каждому бюджетному учреждению;
- 2) в среднем по группе бюджетных учреждений;
- 3) по группе бюджетных учреждений с использованием корректирующих коэффициентов, которые учитывают специфические особенности их деятельности [3, с. 289].

Такая детализация услуг в ведомственных перечнях является слишком крупной, чтобы осуществить расчеты нормативов удалась без чрезмерно грубого усреднения затрат. Необходимо более детализированное выделение услуг, на которые должны расчи-

тываться нормативы, в зависимости от величины расходов на их предоставление.

Третья проблема связана с тем, что финансовое обеспечение деятельности бюджетного учреждения на выполнение государственного (муниципального) задания не может превышать объем бюджетных ассигнований, которые предусмотрены сводной бюджетной росписью федерального бюджета и бюджетными росписями главных распорядителей средств федерального бюджета на определенные цели на соответствующий финансовый год. То есть сначала определяется объем бюджетных ассигнований на выполнение государственного (муниципального) задания бюджетными учреждениями, а только потом подгоняются нормативы под указанный объем [3, с. 290].

В целом стоит отметить, что финансирование бюджетных учреждений в РФ представляет собой специфическую функцию управления, целью которой является непрерывное обеспечение учреждения финансами, необходимыми для обеспечения текущей деятельности в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Выделенные проблемы финансового обеспечения бюджетных организаций требуют решения как на уровне государства, так и на уровне каждой отдельно взятой организации.

#### Библиографический список

1. Федеральный закон «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 N 7-ФЗ (последняя редакция) : [Электронный ресурс] / Справочно-информационный портал Консультант Плюс – режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_8824/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824/)
2. Ананьева Е. А. Теоретические аспекты финансового обеспечения / Е. А. Ананьева // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. - 2014. - № 8. - С. 25-31.
3. Арзамасцева В.А. Проблемы финансового обеспечения некоммерческих организаций / В.А. Арзамасцева, Ю.Е. Клишина // В сборнике: Стратегия социально-экономического развития общества: управленческие, правовые, хозяйственные аспекты сборник научных статей 6-й международной научно-практической конференции: в 2 томах. 2016. С. 40-42.
4. Гервиц Л. Я. Финансовое планирование и анализ в бюджетных учреждениях. / Л. Я.Гервиц, Н.А. Масталыгина. - М.: Финансы и статистика, 2012.-402 с.
5. Кучиева М. В. Проблемы финансирования бюджетных организаций на современном этапе / М.В. Кучиева, И.В. Судяков // В сборнике: Актуальные вопросы социально-экономического развития регионов России Сборник трудов. Владикавказ, 2016. С. 288-290.
6. Ларина Л.Р. Источники финансирования бюджетных организаций и управление ими / Л.Р. Ларина // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 6. - С. 221-225

#### References

1. Federal'nyj zakon «O nekommercheskich organizacijah» ot 12.01.1996 N 7-FZ (poslednyaya redakcija) : [Elektronnyj resurs] / Spravochno-informacionnyj portal Konsul'tant Plus – režim dostupa: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_8824/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824/)
2. Anan'eva E. A. Teoreticheskie aspekty finansovogo obespecheniya / E. A. Anan'eva // Buhgalterskij uchet v byudzhethnyh i nekommercheskich organizacijah. - 2014. - № 8. - S. 25-31.
3. Arzamasceva V.A. Problemy finansovogo obespecheniya nekommercheskich organizacij / V.A. Arzamasceva, JU.E. Klisina // V sbornike: Strategiya social'no-ehkonomicheskogo razvitiya obshchestva: upravlencheskie, pravovye, hozyajstvennye aspekty sbornik nauchnyh statej 6-ij mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii: v 2 tomah. 2016. S. 40-42.
4. Gervic L. YA. Finansovoe planirovanie i analiz v byudzhethnyh uchrezhdeniyah. / L. YA.Gervic, N.A. Mastal'ygina. - M.: Finansy i statistika, 2012.-402 s.
5. Kuchieva M. V. Problemy finansirovaniya byudzhethnyh organizacij na sovremennom ehstape / M.V. Kuchieva, I.V. Sudakov // V sbornike: Aktual'nye voprosy social'no-ehkonomicheskogo razvitiya regionov Rossii Sbornik trudov. Vladikavkaz, 2016. S. 288-290.
6. Larina L.R. Istochniki finansirovaniya byudzhethnyh organizacij i upravlenie imi / L.R. Larina // Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. 2013. № 6. - S. 221-225

## АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ ПЛАТЕЖНЫХ ОПЕРАЦИЙ

**Аверина О.И.**, Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева  
**Макаров Г.В.**, Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева

**Аннотация:** В статье раскрывается суть данных платежных систем, особенности их использования, выявлены конкурентные преимущества бесконтактных мобильных платежных систем. Также рассмотрена реализация этих платежных систем в российских реалиях, отмечены проблемы, с которыми они могут столкнуться в процессе внедрения и использования. Методы, которые использовались в работе: анализа документов и наблюдений, контент – анализа, стратегического анализа. Выделенные в процессе исследования особенности внедрения и развития бесконтактных мобильных платежных систем можно рассматривать как задел для проведения дальнейших исследований в этой области.

**Ключевые слова:** расчетные операции, информационные технологии, платежные системы, мобильные платежные системы, бесконтактные платежи, NFC – технологии.

**Abstract:** The article deals with the essence of data of payment systems, especially their use, identified competitive advantages of contactless mobile payment systems. Also consider these payment systems in Russian reality, marked by the challenges they can face in the process of implementation and use. Methods used: analysis of documents and observations, content-analysis, strategic analysis. Selected during the research features of introduction and development of contactless mobile payment systems can be considered as a basis for further research in this area.

**Keywords:** settlement operations, information technology, payment systems, mobile payment systems, contactless, NFC-technology.

За последние годы стабильно сохраняется ряд тенденций: рост продаж через мобильные телефоны, увеличение доли безналичных платежей, выход на рынок электронных платежей предприятий, которые никогда ранее не предоставляли финансовые услуги, и упрощение тарифных сеток. Важный тренд – это появление мобильных платежных систем, таких как Apple Pay, Android Pay, Samsung Pay. К сожалению, вокруг подобных сервисов существует множество мифов, равно как и непонимания, как они работают, для чего нужны, что нового они приносят на рынок, и приносит ли, как обещается безопасность и конфиденциальность. Актуальность темы исследования определяется активным развитием расчетных операций с использованием технологии бесконтактных платежей в России, являющих собою пример симбиоза работы банка, платежной системы и телефона, предприятия. Бесконтактная оплата с помощью мобильного телефона станет шагом на пути к отказу от наличных средств. В современных условиях кредитные организации стараются идти в ногу со временем и часто предлагают потребителю финансовые услуги новинки.

Организации, выпускающие и реализующие свою продукцию так же, пытаются следовать новым тенденциям. Для этого они приобретают новое оборудование, в том числе и у кредитных организаций, предлагающих для удобства покупателя, новые финансовые услуги

«В частности, это карты с технологией бесконтактной оплаты – это карты, которые оснащены встроенными чипом и антенной, передающими по радиоканалу на бесконтактный терминал информацию о платеже. От обыкновенных карт они отличаются тем, что с их помощью оплату товара на кассе можно произвести мгновенно, одним касанием. Пластиковая карта подносится к специальному считывающему устройству – и покупка уже оплачена. Не нужно отдавать карточку кассиру, дополнительно вводить пин-код [1,2].

«В нашей стране первый бесконтактный платеж по технологии PayPass был осуществлен еще в сентябре 2008 года. Однако массовый выпуск отечественными банками-эмитентами таких карт начался только в 2010 году. Между тем, массового внедрения таких карт в России до сих пор нет, так как необходимая инфраструктура для бесконтактных расчетов пока развита в России недостаточно. Совершить бесконтактный платеж можно только в тех местах, где присутствуют логотипы MasterCard PayPass, Visa payWave, Apple Pay, Android Pay. В таком случае сам

процесс покупки выглядит следующим образом: проверка введенной кассиром суммы платежа; поднесение бесконтактной карты к считывающему устройству; звучит звуковой сигнал и на дисплее появляется надпись, которые подтверждают факт оплаты; терминал отключается (это исключает списание двойной суммы). Если сумма платежа превышает одну тысячу рублей (таков установленный лимит для России), то дополнительно нужно будет ввести PIN-код или получить от кассира чек для подписи. Если же оплата бесконтактной картой осуществляется за пределами России, то сумму ограничения нужно будет уточнить у кассира. В некоторых странах, превышая определенный лимит, оплатить покупку можно будет только контактным способом. Как и у любого другого способа платежа, у бесконтактных карт есть свои преимущества и недостатки. К преимуществам относятся: рекордная скорость проведения операции оплаты; удобство оплаты; отсутствие необходимости передавать свою банковскую карту постороннему лицу (кассиру); отсутствие необходимости тратить время на ввод PIN-кода (до установленного лимита); большой срок службы по сравнению с обычными пластиковыми картами (такая карта меньше изнашивается, поскольку реже подвергается механическому воздействию); возможность использовать бесконтактные карты в обычных банкоматах или терминалах; прием более чем в 30 странах. К недостаткам следует отнести: малочисленность в России торговых точек, готовых к обслуживанию (бесконтактное оборудование дорогостоящее удовольствие, вкладываться в которое пока не спешат); небезопасность (несмотря на то, что по мнению специалистов банков, бесконтактные платежи надежно защищены, на деле мошенники находят способы считывать данные с таких карт без ведома их владельцев). Для защиты, некоторые пользователи бесконтактных карт используют специальные экранированные кошельки. Условиями безопасности карты и ее долговечности, на наш взгляд является прежде всего бережное ее хранение (не гнать пластиковую карту, чтобы не повредить встроенную антенну; избегать попадания жидкости на чип; не носить банковскую карту в легкодоступных для считывания мошенническими устройствами местах (в карманах брюк, сумок и других); потеряв карту, сразу же позвонить в банк и заблокировать ее). Банки оценивают положительно перспективы развития Android Pay в России, так как большая часть смартфонов их пользователей работает на операционной системе Android Pay. Как сообщает Бинбанк, 67% клиентов банка используют



смартфон с Android, из которых около 80% обладают необходимыми характеристиками для пользования услугой Android Pay. Через месяц после запуска сервиса порядка 5% клиентов, смартфоны которых поддерживают такую возможность, активно пользуются данным типом бесконтактных платежей, а к концу года численность клиентов составит порядка 15%» [3].

«Также более половины клиентов банка «Открытие» являются пользователями Android, которая является самой распространенной в мире, и среди клиентов «Открытия» порядка 60% держателей банковских карт являются пользователями устройств на платформе Android. По прогнозам Бинбанка, к концу 2017

года, с учетом планируемого запуска Бинбанком бесконтактных платежей на картах платежной системы Visa, число пользователей бесконтактных систем оплаты составит порядка 20% (от тех клиентов банка, устройства которых поддерживают данную возможность), к 2018 году - 30% и к 2020 - 40%. По данным банка, средний чек покупок с использованием сервиса Apple Pay равен 863 руб., средний чек Samsung Pay - 637 руб., средний чек Android Pay будет составлять 600 руб. В пресс-службе ВТБ 24 сообщили, что банк планирует запустить Android Pay с двумя платежными системами Visa и MasterCard» [4].

Сравнительная характеристика платежных систем Apple Pay и Samsung Pay приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Краткая сравнительная характеристика бесконтактных платежных систем Apple Pay и Samsung Pay в России.

Параметры	Apple Pay	Samsung Pay
Поддержка в России	С 4 октября 2016 г.	С 29 сентября 2016 г.
Типы карт	Любые MasterCard, Visa (с 16.11.2016 г.)	Любые MasterCard, Visa (с 01.12.2016 г.)
Банки	Сбербанк, Альфа – банк, МТС, Банк Санкт – Петербург, ВТБ 24, МДМ Бинбанк, «Открытие», «Тинькофф», Райффайзенбанк, Яндекс. Деньги	Альфа – Банк, ВТБ 24, МТС, Райффайзенбанк, Банк «Русский стандарт», Яндекс. Деньги
Поддержка NFC (бесконтактная оплата)	имеется	имеется
Поддержка имитации магнитной полосы	отсутствует	имеется
Телефоны (поддержка в России)	iPhone SE, iPhone 6/ 6 Plus, iPhone 6S/ 6S Plus, iPhone 7/ 7 Plus, iPhone 8/ 8 Plus, iPhone X	Samsung Galaxy A5 (2017), Samsung Galaxy A7 (2017), Samsung Galaxy S6 Edge +, Samsung Galaxy S7/ S7 Edge, Samsung Galaxy Note 5, Samsung Galaxy S8/ S8+
Самый дешевый телефон (новый)	iPhone SE, 35000 руб.	Samsung Galaxy A5 (2017), 24000 руб.
«Умные часы» (поддержка в России)	Apple Watch (оригинальные, series 1, series 2, series 3)	отсутствует

Из данных таблицы 1 видно, что немногие потребители в России могут воспользоваться данной инновацией, учитывая значительную стоимость устройств, поддерживающих эти технологии. Кроме того, даже имея в руках подходящий гаджет, не все могут воспользоваться Apple Pay и Samsung Pay по причине использования платежной системы Maestro и т.д., а также использование карт банков, не поддерживающих эти мобильные бесконтактные платежные системы. Наиболее быстрое распространение такие системы получают в крупных городах России, таких как г. Санкт – Петербург и г. Москва, нежели в мелких региональных центрах и других населенных пунктах. К примеру, в Московском метрополитене и наземном транспорте г. Москвы достаточно давно уже существует бесконтактная система оплаты PayPass. Помимо

этого, эти мобильные бесконтактные платежные системы должны пройти определенный срок адаптации, как технологический (к примеру, установки ридеров, настройки программного обеспечения), так и человеческой. Ведь в настоящий момент к такому способу оплаты не готовы как население, так и многие сотрудники коммерческих организаций.

К позитивным сдвигам и ускорению внедрения Apple Pay и Samsung Pay следует отнести положительные отзывы пользователей этих систем, которые видят в них будущее, оценивая их функциональность. Кроме того, на рынке мобильных устройств Apple и Samsung являются самыми покупаемыми и популярными среди российского сегмента покупателей (рисунк 1).



Рис. 1 – Доля проданных флагманских смартфонов на российском рынке за 1 квартал 2017 года (в штучном выражении)

Так, доля проданных флагманских смартфонов Apple и Samsung составляет 1/3 всех проданных смартфонов за указанный период. В 1 квартале 2017 года количество проданных смартфонов Apple Pay и Samsung Pay составило 1,8 млн. ед. (от 5,8 млн. всех проданных смартфонов в этот период) [5].

Главный конкурент этих платежных сервисов Apple Pay и Samsung Pay - сервис Android Pay, появившийся в России в июне 2017 года. У этой бесконтактной мобильной платежной системы есть отличительные черты в сравнении с Apple Pay и Samsung Pay. Apple Pay и Samsung - это приложения, которые предустановлены в смартфоне. Вся информация о платежике собрана в одной «корзине». Android Pay - платежный инструмент с собственным API (программным интерфейсом приложения). Он предоставляет возможность оплачивать товары для каждого приложения в отдельности, что более безопасно для клиента.

Android Pay глубоко интегрирована в Google, что дает разработчику возможность видеть и оценивать все транзакции пользователей, анализировать данные. Эту информацию вполне можно использовать в рекламных целях.

Появление Android Pay в России существенно повлияло на рост использования бесконтактных мо-

бильных платежных систем. Во - первых, из-за широкой поддержки Android - устройств. Во - вторых, из-за достаточно бюджетного ценового сегмента. К примеру, средняя стоимость Android - смартфона в начале 2017 г. составила около 156 USD. В - третьих, из-за широкого охвата пользователей Android в России. Доля пользователей Android - устройств среди всех информационных устройств, в среднем по России - 47% (1-е место), при этом смартфоны Samsung также работают на платформе Android [2].

Мобильная бесконтактная платежная система Android Pay была ожидаема в России. Это видно по статистике отзывов, оставленных владельцами аккаунтов в Google Play. Положительно отнеслись к ее внедрению на российском пространстве и проголосовали чуть более 105 тыс. чел., тогда как негативно к ней отнеслись примерно 27,5 тыс. чел., а около 10 тыс. чел. приняли нейтральную позицию (рисунок 2) [3].

Тестирование вышеуказанных инновационных систем Сбербанком России, показало, что во - первых, появление Android Pay в России, является положительным моментом и у платежной системы большое будущее. Во - вторых, было отмечено, что при отказе от сотрудничества с IT - гигантами, стимулирующим к принятию технологических новов, заключается в той угрозе, которая нависнет над банками



Рис. 2 - Количество пользователей Google Play, оценивавших мобильное приложение Android Pay

Некоторые пользователи уверены в том, что все связанное с Android небезопасно, по мнению других - пользование удобно и безопасно.

Обобщая вышесказанное отмечаем, что современные мобильные платежные системы помогут российским банкам сократить размер упущенной выгоды. По расчетам Samsung, скорейшее внедрение банками для своих клиентов мобильных бесконтактных платежных систем поможет им серьезно улучшить показатели безналичного оборота по своим картам. Также это способствует привлечению новых клиентов в банки [6].

«Как известно, в России огромная часть населения пока не пользуется даже банковскими картами. Но и у этой категории россиян есть мобильные телефоны. Вполне возможно, мобильным платежам, благодаря их доступности и удобству, удастся завоевать интерес и доверие пользователей даже быстрее, чем традиционным банковским продуктам. Конечно, в конкурентной борьбе на рынке мобильных платежей не будет

единственного абсолютного победителя. В то же время, ситуация, когда на рынке присутствует множество мобильных платежных решений и компаний, каждая из которых стремится завоевать доверие пользователей, не может длиться долго. По большому счету, именно высокая фрагментированность рынка мобильных платежей является основным сдерживающим фактором для его развития. В тот момент, когда крупные игроки - банки, мобильные операторы, платежные системы, производители мобильных устройств, IT - компании - договорятся об условиях своего сотрудничества в сфере мобильных платежей, рынок начнет очень активно развиваться. В конечном счете, мы будем наблюдать обычные на этапе становления рынка слияния и поглощения существующих и новых компаний, в результате чего на рынке мобильных платежей наметятся явные лидеры. В выигрыше от посеместного внедрения мобильных платежей останутся, в первую очередь, пользователи».

#### Библиографический список

1. Божарева Е.В., Глинкина Е.В. и др. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: Монография. Новосибирск: Сибпринт, 2017. Кн. 13. 199 с.
2. Рудакова О.С. Банковские электронные услуги. М.: ИНФРА - М, 2017. 400 с.



3. Силаева А.А. Регулирование социальной составляющей банковских услуг на современном этапе в России // Сервис в России и за рубежом. 2017. №7 (34). С. 39 – 49.
4. Силаева А.А., Голикова О.М. Развитие платежного оборота на современном этапе (на примере пластиковых карт) // В сб.: Стратегическое управление предприятиями, организациями и регионами. М., 2017. С. 182 – 185
5. Черникова Л.И., Фалзова Г.Р. Пути решения проблем сотрудничества государственных, частных и некоммерческих организаций в предоставлении государственных и муниципальных услуг // Сервис в России и за рубежом. 2017 №11 (38). С. 41 – 49.
6. Шестакова С.В., Хасанова Н.В., Новикова Н.Г. Роль розничного банковского бизнеса и совершенствование методического подхода в розничном сегменте: Монография. М.: Русайнс, 2017. 180 с.

#### References

1. Bokareva E.V., Glinkina E.V. i dr. Problemy ekonomiki i upravleniya predpriyatiyami, obraslyami, kompleksami: Monografiya. Novosibirsk: Sibprint, 2017. Kn. 15. 199 s.
2. Rudakova O.S. Bankovskie ehlektronnye uslugi. M.: INFRA – M, 2017. 400 s.
3. Silaeva A.A. Regulirovanie social'noj sostavyayushchej bankovskikh uslug na sovremennom eh tape v Rossii // Servis v Rossii i za rubezhom. 2017. №7 (34). S. 39 – 49.
4. Silaeva A.A., Golikova O.M. Razvitiye platezhnogo oborota na sovremennom eh tape (na primere plastiko-vykh kart) // V sb.: Strategicheskoe upravlenie predpriyatiyami, organizatsiyami i regionami. M., 2017. S. 182 – 185
5. Chernikova L.I., Falzova G.R. Puti resheniya problem sotrudnichestva gosudarstvennykh, chastnykh i nekommercheskikh organizatsij v predostavlenii gosudarstvennykh i municipal'nykh uslug // Servis v Rossii i za rubezhom. 2017 №11 (38). S. 41 – 49.
6. Shestakova S.V., Havanova N.V., Novikova N.G. Rol' roznichnogo bankovskogo biznesa i sovershenstvovanie metodicheskogo podhoda v roznichnom segmente: Monografiya. M.: Rusajns, 2017. 180 s.

## ФОРМИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ НА ОСНОВЕ ЦЕНОЛОГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ИЗМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ФИНАНСОВЫХ САНКЦИЙ

Орлов В.А., к.э.н., советник ООО Сибур

**Аннотация:** Рассматриваются аспекты формирования государственных и целевых программ в условиях действия санкций. Показано, что необходимым условием их успешного формирования является проведение анализа социально-экономического состояния экономических сфер и территорий их реализации. Для этого предлагается использовать аппарат теории ценозов. Структурные изменения экономического ценоза, выявленные в результате анализа позволяют сделать выводы о его устойчивости и осуществить оптимальное формирование государственных и целевых программ в условиях действия санкций.

**Ключевые слова:** государственная программа, целевая программа, экономические санкции, экономический ценоз.

**Abstract:** Discusses aspects of the formation of the state and target programs in terms of sanctions. It is shown that a necessary condition for their successful formation is the analysis of socio-economic status economic areas and territories of implementation. It is proposed to use the theory of cenosis. Structural changes in the economic cenosis identified in the result of the analysis allow to make conclusions about sustainability and to carry out optimum formation of the state and target programs in terms of sanctions.

**Keywords:** the government program, target program, economic sanctions, economic cenosis.

Экономические санкции, введенные США, ЕС и рядом других стран против Российской Федерации, оказывают негативное влияние на экономику нашей страны. Искусственные ограничения со стороны мировой финансовой системы, понижение финансовых рейтингов России, ее регионов и муниципалитетам ведущими международными рейтинговыми агентствами привело к невозможности привлечения долгосрочных займов от внешних источников, а также осуществлений рефинансирования, ранее полученных кредитов. Ограниченный доступ к внешним финансовым рынкам и высокая ставка рефинансирования ЦБ РФ, существенно усложняют возможности органов государственной власти России проводить эффективную экономическую политику в стране.

Действующие санкции в отношении граждан и компаний Российской Федерации, условно можно разделить на следующие основные группы:

- персональные санкции носят целевой характер и направлены на конкретных физических и юридических лиц;
- секторальные экономические и финансовые санкции направлены на отдельные сектора и отрасли экономики Российской Федерации: запрет на доступ к зарубежному долгосрочному финансированию, запрет на участие нерезидентов в инфраструктурных проектах в отдельных отраслях экономики и регионах России;
- внешнеторговые санкции носят запретительный характер в отношении выдачи разрешений на экспорт высокотехнологичных товаров и услуг, которые могут быть использованы в добывающей и оборонной промышленности, а также в производстве продукции двойного назначения

Ограничение доступа к мировому рынку капитала, кредитных и инвестиционных ресурсов снижает возможности финансирования и рефинансирования деятельности российских банков, предприятий и компаний. При этом наибольшие финансовые потери несут те отрасли национальной экономики РФ, пополнения финансовых ресурсов государственных компаний, финансирования долгосрочных инновационных, приоритетных и социально значимых проектов в условиях ограничения доступа к долгосрочным кредитным и инвестиционным ресурсам вызывает повышение нагрузки на бюджетную систему РФ. Запрет на экспорт в Россию технологий, применяемых в добыче и производстве энергоресурсов, а также создании продукции военного и двойного назначения снижает конкурент-

ные преимущества в тех секторах и отраслях экономики, в которых Российская Федерация занимала передовые позиции. Это нефтегазовый сектор, добыча полезных ископаемых, атомная энергетика, оборонно-промышленный комплекс, космическая отрасль и пилотируемая космонавтика. Рестрикционная денежно-кредитная политика ЦБ России, направленная на ограничение темпов роста денежной массы вместе с высоким уровнем процентных ставок, еще больше усугубляет сложившуюся непростую финансово-экономическую ситуацию.

Таким образом, антироссийские санкции оказывают негативное влияние, как на экономику регионов, так и на экономику страны в целом. При этом наиболее сильное воздействие санкции оказывают на финансовую и инновационную сферу экономики РФ. Такое неравномерное воздействие санкций приводит к структурным изменениям в экономике страны.

В сложившихся условиях неблагоприятной финансовой конъюнктуры и ограничения финансовых ресурсов повышается значение государственных и целевых программ как инструмента для решения крупных и сложных социально-экономических проблем экономического развития регионов и муниципалитетов РФ. Основные вопросы формирования, разработки и реализации государственных и целевых программ рассмотрены в следующих нормативно-правовых документах РФ:

- Федеральный закон от 28 июня 2014 г. №172-ФЗ «О стратегическом планировании в РФ» ;
- Распоряжение Правительства Российской Федерации № 1930-р от 11.11.2010 г. «Об утверждении перечня государственных программ Российской Федерации»;
- Постановление Правительства РФ от 2 августа 2010 г. N 588 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации»;
- Приказ Минэкономразвития России от 16 сентября 2016г № 582 «Об утверждении Методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации»

В Методических указаниях по разработке и реализации государственных программ РФ [1; 37-39] представлены обосновывающие материалы для их формирования содержащие:

- анализ текущего состояния и основных показателей соответствующей сферы социально-экономического развития реализации государственной программы;



- основные проблемы и прогноз развития сферы реализации программы;
- анализ социальных, финансово-экономических и прочих рисков реализации государственной программы;
- раскрытие потенциала развития анализируемой сферы и существующих ограничений, а также сравнение (сопоставление) анализируемой сферы с аналогичными сферами у ведущих стран;
- прогноз развития анализируемой сферы реализации государственной программы, на основе ее текущего состояния, а также тенденций и планируемых макроэкономических показателей по итогам реализации программы.

В соответствии с представленными нормативно-правовыми актами анализ текущего и прогнозного социально-экономического состояния соответствующих сфер и территорий реализации государственных и целевых программ, является необходимым условием их успешного формирования.

Одним из наиболее перспективных методов анализа общих структурных изменений экономики региона (страны) является метод основанный на ценологической теории. Для ценологического анализа изменения экономической ситуации региона (страны) под воздействием внешних факторов (санкций) рассматриваются экономические аспекты компаний, предприятий и организаций (далее компаний) этой территории.

Выделенные компании представляют собой развивающуюся в конкурентной среде неравновесную самоорганизующуюся систему с преимущественно слабыми связями в условиях действия внешних факторов - санкций [3; 77]. Самоорганизация исследуемой экономической системы происходит в основном за счет конкуренции за доступ к финансовым, технологическим, энергетическим, сырьевым, социальным и трудовым ресурсам, а также за рынки реализации произведенного продукта. При этом слабые связи данной экономической системы характеризуются межотраслевыми связями компаний по соответствующим технологическим цепочкам.

Как показывают практические наблюдения, развитие таких самоорганизующихся экономических систем приводит к образованию структур, называемых экономическими ценозами - «многовидовое сообщество организаций (особей) различных отраслей (популяций) выделенного территориально-административного образования (региона), характеризующееся связями различной силы (сильными, средними и преимущественно слабыми), объединенное совместным использованием природных, технологических, социальных ресурсов и экономических ниш

спроса на продукцию, товары и услуги, с действием внутривидового и межвидового отбора» [3; 5]. Развитие и устойчивость структуры экономических ценозов целесообразно исследовать на основе их моделей в виде рангового параметрического распределения, где в качестве параметров выбираются ключевые экономические показатели компаний (выручка от реализации продукции, работ и услуг; чистый денежный поток; EBITDA; чистая прибыль и др.).

Ранговые параметрические распределения рассматриваемого экономического ценоза строятся на основе эмпирических данных экономических показателей множества компаний региона (страны). Для этого построения выбирается соответствующий экономический показатель за некоторый временной период (обычно год). Далее составляется перечень рассматриваемых компаний, который упорядочивается в порядке убывания величины исследуемого показателя.

Построенное для каждого исследуемого экономического показателя фактическое ранговое параметрическое распределение сравнивается с классическим гиперболическим  $H$  распределением: [2; 28]:

$$P(r) = P_1 / r^\beta \quad (1)$$

Здесь приняты обозначения:

- $P(r)$  - экономический параметр (показатель) компании, предприятия и организации с рангом  $r$ ;
- $P_1$  - максимальное значение этого экономического параметра (показателя), которое ставится в соответствие ранга с номером 1;
- $\beta$  - ранговый коэффициент, определяющий степень крутизны гиперболы  $H$  распределения.

Значения параметров  $P_1$  и  $\beta$  однозначно определяют функцию  $H$  распределения. Чем больше параметр  $\beta$ , тем больше крутизна кривой и разница между крупными компаниями (компаниями с большими экономическими показателями) и компаниями с меньшими экономическими показателями.

Многолетние статистические наблюдения показывают, что ранговые параметрические распределения экономических ценозов в процессе их формирования, самоорганизации и воспроизводства в условиях свободной рыночной конкуренции с течением времени приближаются к устойчивому оптимальному гиперболическому  $H$ -распределению с ранговым коэффициентом, лежащим в интервале:  $0,5 \leq \beta \leq 1,5$  [2; 28.]. На рисунке 1 показано область (обозначена штриховыми линиями) между кривыми с  $\beta=1,5$  и  $\beta=0,5$  которая считается устойчивой для ранговых параметрических распределений экономических ценозов.

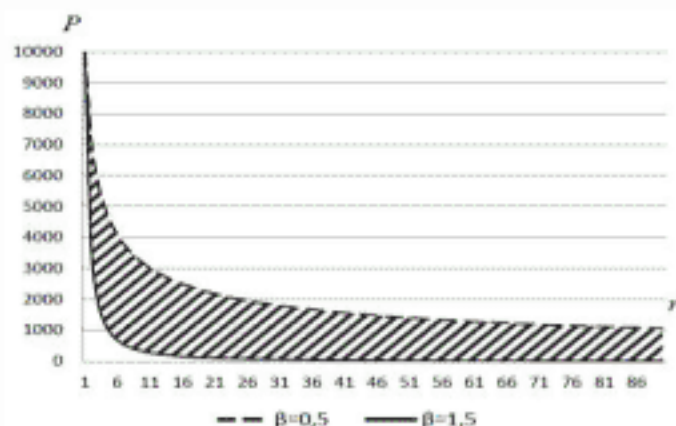


Рис. 1 - Область устойчивости ранговых параметрических распределений экономических ценозов

Как показывает практика, такие экономические системы являются наиболее устойчивыми по отношению к внешним возмущениям – в том числе и к действию экономических и финансовых санкций. Соответственно, чем ближе ранговое параметрическое распределение к гиперболическому  $H$ -распределению с параметром  $\beta$  удовлетворяющему неравенству  $0,5 \leq \beta \leq 1,5$ , тем такая экономическая система будет устойчивее по рассматриваемым экономическим показателям. При этом должно выполняться еще одно условие, называемое децильным отношением: отношение суммы экономических показателей 10 % компаний с наибольшими значениями этого параметра к

сумме экономических показателей 10 % компаний с наименьшими значениями этого параметра не должно превышать 10 [2; 28].

В качестве примера на рисунке 2 представлены графики рангового параметрического распределения крупнейших компаний строительной отрасли РФ за 2014г. [4; 1] (в качестве параметра взят экономический показатель – объем реализации продукции компаний) и аппроксимирующей его кривой гиперболического  $H$ -распределения с ранговым коэффициентом  $\beta=0,58$ .

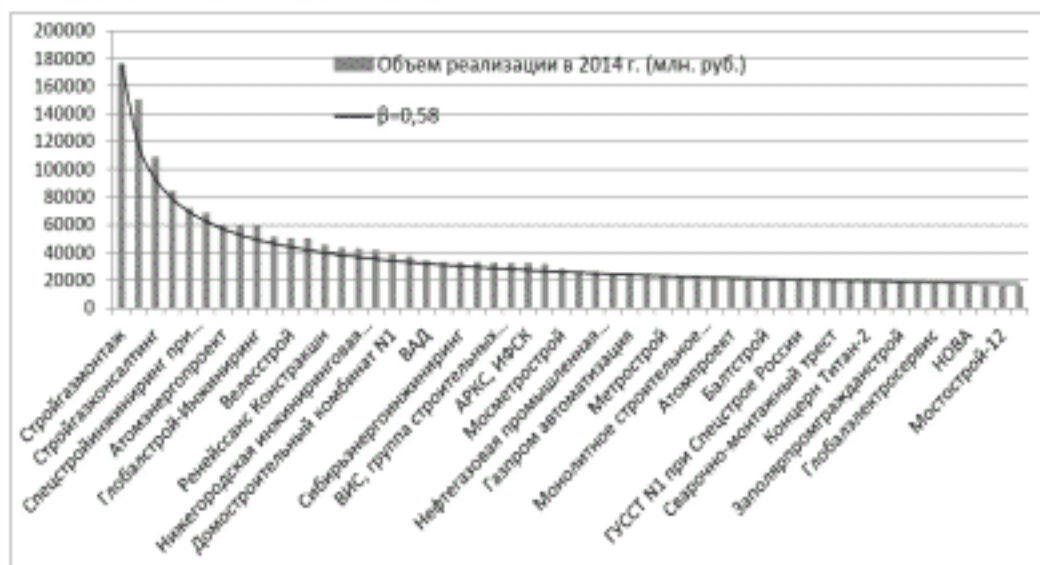


Рисунок 2 - Ранговое параметрическое распределение крупнейших компаний строительной отрасли РФ за 2014г. и кривая гиперболического  $H$ -распределения с ранговым коэффициентом  $\beta=0,58$

Диаграмма на рисунке 2 показывает, что ранговое параметрическое распределения крупнейших строительных компаний РФ за 2014г. расположено довольно близко к кривой гиперболического  $H$ -распределения с ранговым коэффициентом  $\beta=0,58$ . Это значит, что данная экономическая система находится вблизи района своей устойчивости.

Под устойчивостью экономической системы понимается ее способность возвращаться к состоянию своего оптимального равновесия – к гиперболическому  $H$ -распределению, после действия возмущения внешней среды. Под действием санкций происходит возмущение экономических показателей компаний, которое приводит к структурным изменениям в экономических отраслях региона (страны). Т.е. устойчивость экономической системы является способностью ее элементов (компаний) в условиях действия санкций и после действия санкций генерировать такие значения экономических показателей, при которых данная структура экономического ценза стремится оптимальной. В результате самоорганизации элементов (компаний) и, возможно, целенаправленных действий

соответствующих государственных структур по парированию негативного влияния санкций в виде соответствующих государственных и целевых программ экономической ценза через некоторое время трансформируется в состояние близкое к устойчивому – к гиперболическому  $H$ -распределению.

Таким образом, вид и структура ранговых параметрических распределений, выделенного экономического ценза экономической системы состоящий из компаний территориально-административного образования, региона (страны) может служить индикатором структурных изменений экономики. Сравнение рангового параметрического распределения с аналогичными распределениями предыдущих временных периодов дает возможность определить те структурные изменения в экономической цензе, которые оказывают ключевое влияние на устойчивость рассматриваемой экономической системы. Такие выявленные в экономическом цензе структурные изменения позволяют осуществлять оптимальное формирование и выполнение государственных и целевых программ в условиях действия санкций.

#### Библиографический список

1. Приказ Минэкономразвития России от 16 сентября 2016г № 382 Об утверждении Методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации.
2. URL:[http://economy.gov.ru/minrec/about/structure/depStrategy/20162112\\_0](http://economy.gov.ru/minrec/about/structure/depStrategy/20162112_0) (дата обращения: 20.01.2018).
3. Кудрин Б. И. Два открытия: явление инвариантности структуры техноцензов и закон информационного отбора / Под общ. ред Петровой Г. А. Вып. 44. "Ценологические исследования". – М.: Технетика, 2009. 80 с.



4. Фуфаев В.В. Экономические цены организаций. – М.-Абакан: Центр системных исследований, 2006. – С. 3–38.
5. Отраслевая структура рейтинга RAEX-600 (по объему реализации). - URL:[https://raexpert.ru/printtable/?path=/top\\_companies/2016/tab01](https://raexpert.ru/printtable/?path=/top_companies/2016/tab01) (дата обращения: 20.01.2018).

#### References

1. Prikaz Mine`konomrazvitiia Rossii ot 16 sentiabria 2016g № 582 Ob utverzhenii Metodicheskikh ukazani` po razrabotke i realizatsii gosudarstvenny`kh programm Rossii`skoi` Federatsii.
2. URL:[http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depStrategy/20162112\\_D](http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depStrategy/20162112_D) (data obrashcheniia: 20.01.2018).
3. Kudrin B. I. Dva obkry`tiia: iavlenie invariantnosti struktury` tekhnocenov i zakon informatcionnogo otbora / Pod obshch. red Petrovoi` G. A. Vy`p. 44. "Cenologicheskie issledovaniia". – M.: Tekhnika, 2009. 80 s.
4. Fufaev V.V. E`konomicheskie cenozy` organizatsii . – M.-Abakan: Centr sistemny`kh issledovani` , 2006. – S. 3–38.
5. Otrastlevaia struktura rei`tinga RAEX-600 (po ob`emu realizatsii). - URL:[https://raexpert.ru/printtable/?path=/top\\_companies/2016/tab01](https://raexpert.ru/printtable/?path=/top_companies/2016/tab01) (data obrashcheniia: 20.01.2018).

## **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**Левицкая Н.А.**, к.э.н., начальник управления здравоохранения города Ростова-на-Дону, магистрант, Ростовский государственный медицинский университет

**Савон И.В.**, д.э.н., профессор, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

**Мамонтова Ю.П.**, к.э.н., старший преподаватель, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

**Аннотация:** В статье проведен анализ возможности и необходимости взаимодействия власти и бизнеса в системе образования в России, сформулированы основные направления такого взаимодействия. Авторами выявлены основные группы проблем на пути активного взаимодействия бизнеса с государством.

**Ключевые слова:** бизнес-структуры, власть, государственно-частное партнерство, социальное партнерство, сфера образования, государственная политика.

**Abstract:** The article is analyzed possibility and necessity of interaction between authorities and business in the education system in Russia and the article is also formulated the basic directions of such cooperation. The authors identified the main groups of problems in the way of active interaction of business with government.

**Keywords:** business structure, power, public-private partnership, social partnership, education, public policy.

В результате широкомасштабных преобразований последних лет сфера образования по своим основным параметрам является одним из наиболее масштабных секторов социальной экономики, аккумулирующим значительную часть государственного имущества (включая дорогостоящее оборудование), а также людских ресурсов (работников образования и учащихся).

Сегодня высшие учебные заведения являются одной из основных субъектов, которым государство отводит решающую роль в формировании инноваций страны. На протяжении последнего времени заметны изменения в государственной политике поддержки научно-технической деятельности: университетская наука получает достаточно серьезные финансовые ресурсы на развитие науки и инноваций [1].

Представляется необходимым подчеркнуть преимущества включения бизнеса в реализацию совместных с учебными заведениями проектов, структурировав по степени важности:

1) получение более высокой прибыли;

2) возможности для развития инновационного бизнеса;

3) доступ к результатам исследований и разработок образовательных учреждений и их инфраструктуре.

Преимущества взаимодействия с бизнес-структурами для государства в лице образовательных учреждений также очевидна:

1) развитие материально-технической базы высших учебных заведений;

2) увеличение объемов и повышение эффективности расходов на научные исследования и разработки;

3) вовлечение в экономический оборот и коммерциализация результатов исследований и научных разработок образовательных учреждений [2].

В российской практике можно выделить следующие основные направления взаимодействия власти и бизнеса в сфере образования:

1. **Благотворительность** - наиболее типичное направление, сформировавшееся за последние годы, связанное с передачей образовательной организации частным партнером или работодателем определенных ресурсов, не предполагающее формирования системы юридических соглашений по поводу разделения рисков, экономической и других видов ответственности, четкого планирования результатов и сроков.

К разновидностям благотворительности можно отнести и эндаумент, под которым следует понимать целевой фонд, предназначенный для использования в некоммерческих целях, как правило, для финансирования организаций образования, медицины, культуры.

Формирование эндаумент-фонда происходит в основном за счет благотворительных пожертвований. Инвестирование бизнесом средств в целях получения дохода через эндаумент-фонд обязывает направить весь извлеченный доход в пользу субъектов (организаций, учреждений), для поддержки которых он был создан.

Ключевым различием благотворительной организации и эндаумента выступает строго целевой характер деятельности последнего (в основном, эндаумент формируют в целях поддержки определенного субъекта: организации, университета и т.д.) и нацеленность на извлечение дохода от инвестирования средств. При этом, целевой капитал эндаумента может быть сформирован некоммерческой организацией, созданной в форме общественной организации, автономной некоммерческой организации, фонда. Получателем доходов от целевого капитала не могут выступать государственные корпорации, политические партии и общественные движения.

Примером эндаумент-фонда в сфере образования ЮФО может служить некоммерческая организация Фонд «Образование и наука ЮФО», учредителями которой выступили ОАО КБ «Центр-Инвест» и физические лица (Высокова Т.Н., Золотарев В.С., Лосев А.В., Манжарова А.А.). Средства Фонда целевого капитала «Образование и наука ЮФО» используются для получения дохода, направляемого на поддержку студентов и аспирантов (не старше 25 лет), обучающихся в вузах Юга России, проявивших творческие способности и достигших существенных результатов в учебе; поощрение лучших преподавателей вузов и молодых ученых Юга России; компенсацию расходов студентов, аспирантов, преподавателей и ученых по участию в международных конференциях, олимпиадах, конкурсах.

2. **Социальное партнерство.** Особенностью взаимодействия власти и бизнеса в этом направлении является нацеленность на формирование определенных регулятивных механизмов, рамки которых шире интересов отдельного объекта (определенного предприятия и конкретного работодателя).





Рисунок – 1. Субъекты поля социального партнерства сферы образования

В основном эти задачи возможно решить на уровне государства, региона, крупного муниципального образования, или путем создания инструментов воздействия на конкретную отрасль. К основным субъектам поля социального партнерства в сфере образования можно отнести государство и муниципалитеты систему образования и рынок труда [3], что представлено на рисунке 1.

Примером социального партнерства может послужить формирование советов при губернаторах или правительствах субъекта РФ, в члены которых входят представители сферы образования, науки, отраслевых министерств и т.д. В Ростовской области создан Консультативный совет по делам молодежи при Правительстве Ростовской области, который является постоянно действующим совещательным коллегиальным органом, обеспечивающим взаимодействие по вопросам реализации государственной молодежной политики между органами власти Ростовской области, органами местного самоуправления муниципальных образований, детскими и молодежными общественными организациями и образовательными организациями.

Примером социального партнерства может также послужить формирование профессиональных стандартов, подтверждением отнесения к данному направлению выступают форматы организации работы и способы её выполнения, к тому же вся документация по созданию профессиональных стандартов проходила рассмотрение Российской трехсторонней комисси-

ей по регулированию социально-трудовых отношений.

Говоря о социальном партнерстве, следует отметить такую составляющую как социальную ответственность предпринимательства. В ходе своей деятельности бизнес должен понимать, что помимо такого ориентира как «прибыль», есть еще и социальный аспект. Бизнес должен понимать, что от корпоративного имиджа в глазах граждан зависит успешность и эффективность функционирования предприятия на рынке. Создание корпоративных фондов, которые направлены на решение ряда социальных вопросов, должно поддерживаться государством по средствам сокращения административных барьеров, которые так или иначе могут помешать реализовать соглашения между бизнес-сообществом и государственными органами. Данные соглашения направлены не просто на создание условий для решения социальных проблем, но и на стимулирование компаний вести социально-ориентированную политику. Для социальной ответственности предпринимательства есть несколько предпосылок. Во-первых, по отношению к обществу предприниматель несет ответственность как собственник имущества, которое находится в его распоряжении. Во-вторых, во многих странах мира в главных законодательных актах прописаны принципы взаимной ответственности между государством и обществом, в том числе и делового сообщества, а именно идеи социальной справедливости и социальной ответственности (Конституция РФ). В-третьих, экономические предпосылки: так как бизнес-сообщество является

частью общества, то оно пользуется многими общественными благами, которые создаются государством. Поэтому со стороны бизнеса должен присутствовать некий вклад в экономическое и социальное развитие страны. Аналогом такой формы взаимодействия бизнеса и государства в западных странах является корпоративное гражданство.» [7]

Все формы социального партнерства очень важны, но это процессные инструменты, направленные на поддержку в постоянном режиме системы взаимодействия и согласования интересов.

3. Государственно-частное партнерство (ГЧП) и муниципально-частное партнерство (МЧП). ГЧП выступает одной из наиболее действенных форм взаимодействия власти и бизнеса, что подтверждается мировым опытом. Практика реализации в России в сфере образования данного направления взаимодействия власти и бизнеса позволяет сделать вывод, что реально всеми присущими ГЧП признаками обладают лишь единичные проекты.

В сфере образования ГЧП можно представить как форму взаимодействия государственных образовательных учреждений и структур бизнеса на основе взаимных интересов для достижения общих целей. Также можно сказать, что это партнерство представляет собой альянс между государством и бизнесом в целях реализации образовательных проектов на основе законодательных актов и специальных соглашений.

Впервые некоторые инструменты государственно-частного партнерства как элементы консолидации ресурсов бизнеса, государства и образовательных организаций были включены в разработанную Минобрнауки РФ Стратегию развития системы подготовки рабочих кадров и формирования прикладных квалификаций в Российской Федерации на период до 2020 года.

«С 1 января 2016 года вступил в действие Федеральный закон от 13 июля 2015 года № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», в соответствии с которым под ГЧП, МЧП следует понимать юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о ГЧП, соглашения о МЧП, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества» [4].

При реализации ГЧП-проектов неизбежны и предпринимательские риски, которые перераспределяются в сторону бизнеса и требует от государственных органов власти определенных усилий по их снижению путем создания наиболее благоприятных условий для осуществления предпринимательской деятельности в сфере образования. Основной целью предпринима-

тельства было и остается - максимизация прибыли, поэтому одним из преимуществ для частного сектора в рамках таких проектов будут гарантии обеспечения условий получения прибыли, что в свою очередь повысит значительно заинтересованность во взаимодействии с государством. При этом общественная значимость взаимодействия бизнеса и власти в рамках ГЧП-проектов заключается в выигрыше общества с позиции глобального получателя наиболее качественных услуг в сфере образования [5].

В России, особенно в сфере образования существует огромное количество препятствий для активного развития бизнес-структур, что значительно сужает масштаб потенциальных частных партнеров такого взаимодействия. К основным проблемам реализации взаимодействия бизнеса и власти в сфере образования следует отнести такие как:

1) несовершенное законодательство, проявляющееся в недостаточности налоговых стимулов для бизнес-структур с целью взаимодействия с образовательными учреждениями. Подтверждением этому, может служить тот факт, что в России расходы на обучение персонала в коммерческих организациях не превышают 1% от прибыли, при этом в развитых странах Запада этот показатель соответствует уровню 10-12%. До сих пор нормами законодательства не сформирован типовой образец для совместного учреждения образовательных учреждений органами государственной власти и бизнес-структурами, что значительно снижает темпы развития практики взаимодействия.

2) слабая финансовая заинтересованность коммерческих структур, которая выступает отражением невозможности отнесения в полном объеме расходов по повышению квалификации, подготовке и переподготовке персонала на себестоимость продукции, а также расходов, связанных с содержанием образовательных центров в структуре предприятия.

3) высокие риски, связанные с реализацией проектов в сфере образования, вызванные неустойчивым ежегодным бюджетным финансированием высших учебных заведений, что снижает возможность для бизнес-структур учета расходов по реализации ГЧП-проектов, и как следствие снижает заинтересованность вложения финансовых и иных средств на стратегическую перспективу.

4) низкий уровень квалификации персонала как со стороны образовательных учреждений, так и со стороны частных структур в рамках формирования и реализации взаимодействия в форме ГЧП-проектов.

Решая указанные выше проблемы государство должно активно стимулировать участие бизнес-структур в развитии сферы образования, учесть это направление как приоритетное в государственной политике. При этом государство должно быть ориентировано на прямое участие в образовательных проектах, имеющих национальный приоритет [6] и осуществлении государственной поддержки инновационной деятельности бизнес-структур через кредитование, льготное налогообложение и другие преференции, облегчающие условия деятельности предпринимательских структур.

#### Библиографический список

1. Мау В.А. Антикризисные меры или структурные реформы: экономическая политика России в 2015 году / «Вопросы экономики», 2016, №2. С. 3-33.
2. Степанов Ю. В. Проблемы взаимодействия государственных и предпринимательских структур в сфере образования / Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал, 2012 № 6. С. 156-157.
3. Задорина М.А., Тесленко И.В. Изучение социального партнерства в профессиональном образовании на региональном уровне (по материалам исследования в Свердловской области) / Мониторинг общественного мнения, 2013, №5 (117). С. 61-69.
4. Федеральный закон от 13.07.2015г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» / www.URL: <http://base.consultant.ru>



5. Черкасова Т.П., Аксенов Е.А. Модели взаимодействия государства и бизнеса в системе публичного управления: мировой опыт //Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2016. № 4 (71). С. 109-114.
6. Савон И.В., Мамонтова Ю.П. Состояние внешнеэкономической безопасности России и направления ее обеспечения в современных условиях / Ростовский научный журнал. 2016. № 12. С. 130-145.
7. Ергина У.И. Взаимодействие бизнеса и власти на муниципальном уровне: формальные и неформальные аспекты - <https://www.hse.ru/data/2014/05/30/1325391383/vkr> - копия.docx

#### References

1. Mau V.A. Antikrizisnye меры ili strukturnye reformy: ehkonomicheskaya politika Rossii v 2015 godu / «Voprosy ehkonomiki», 2016, №2. С. 5-33.
2. Stepanov YU. V. Problemy vzaimodejstviya gosudarstvennyh i predprinimatel'skih struktur v sfere obrazovaniya / Biznes v zakone. Ehkonomiko-yuridicheskij zhurnal, 2012 № 6. С. 156-157.
3. Zadorina M.A., Teslenko I.V. Izuchenie social'nogo partnerstva v professional'nom obrazovanii na regional'nom urovne (po materialam issledovaniya v Sverdlovskoj oblasti) / Monitoring obshchestvennogo mneniya, 2013, №5 (117). С. 61-69.
4. Federal'nyj zakon ot 13.07.2015g. № 224-FZ «O gosudarstvenno-chastnom partnerstve, municipal'no-chastnom partnerstve v Rossijskoj Federacii i vneseni izmenenij v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii» / [www.URL: http://base.consultant.ru](http://base.consultant.ru)
5. Cherkasova T.P., Aksenov E.A. Modeli vzaimodejstviya gosudarstva i biznesa v sisteme publicnogo upravleniya: mirovoj opyt //Наука и образование: hozyajstvo i ehkonomika; predprinimatel'stvo; pravo i upravlenie. 2016. № 4 (71). С. 109-114.
6. Savon I.V., Mamontova YU.P. Sostoyanie vneshneehkonomicheskoy bezopasnosti Rossii i napravleniya ee obespecheniya v sovremennyh usloviyah / Rostovskij nauchnyj zhurnal. 2016. № 12. С. 130-145.
7. Ergina U.I. Vzaimodejstvie biznesa i vlasti na municipal'nom urovne: formal'nye i neformal'nye aspekty - <https://www.hse.ru/data/2014/05/30/1325391383/vkr> - kopiya.docx

## РЕГИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

**Украинцев В.Б.**, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой Государственного, муниципального управления и экономической безопасности, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

**Лепетикова И.Ю.**, к.э.н., доцент, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

**Мамонтова Ю.П.**, к.э.н., старший преподаватель, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

**Аннотация:** В статье анализируются ключевые проблемы инновационной политики региона и выявлены основные задачи, решение которых позволит, по мнению авторов, стабилизировать ситуацию в этой области. Авторами представлена группировка инструментов инновационного развития региона. Кроме того, сформулированы основные направления реализации эффективной инновационной политики региона.

**Ключевые слова:** региональная инновационная политика, федеральные и региональные органы власти, особые экономические зоны, инновационная политика региона, проблемы инновационного развития.

**Abstract:** The article is analyzed the key problems of the region innovation policy and identified key tasks that will allow, according to the authors, to stabilize the situation in this area. The authors present a group of region innovative development's tools. In addition, there is the basic directions of realization of effective innovation policy in the region.

**Keywords:** regional innovation policy, Federal and regional authorities, special economic zones, innovation policy in the region, problems of innovative development.

За последние несколько лет региональная проблема России стремительно выросла в одну из самых острых в системе общественного развития, не ограничиваясь только вопросами экономической или политической сфер деятельности. Темпы перехода к рынку оказались весьма различными в центре и регионе, обострился национальный вопрос и политические противоречия между властями разного уровня. Всё это заставляет уделять региональным проблемам повышенное внимание. При этом региональная проблема напрямую связана с выбором пути развития. В современных условиях России базовым элементом региональной политики представляется инновационная составляющая.

Россия приобрела от СССР колоссальный научно-технический потенциал: по данным зарубежных специалистов Россия унаследовала 200 тыс. неиспользованных патентов, в том числе 120 тыс. технологий для продажи [1], что говорит о наличии значительного накопленного запаса нерезализованных изобретений, и на сегодняшний день обладает достаточно высоким уровнем развития науки, имеет научные школы, известные во всем мире, а также значительную долю специалистов с высшим образованием в народном хозяйстве.

Россия остается лидером во многих фундаментальных направлений физики, медицины, химии, математики, прикладных разработок в области новых материалов аэрокосмической техники, лазерной технике, и т.д. По ряду причин в современных условиях первостепенную роль приобретает проблема не столько сохранения накопленного потенциала, сколько его адаптации к рыночной среде. Опыт развитых стран подтверждает, что реальных успехов в современных условиях можно добиться только при условии продвижения по инновационному пути развития.

К основной проблеме создания инновационного механизма, отвечающего требованиям мировых стандартов, следует отнести создание комплекса финансово-экономических условий, который будет способствовать стимулированию и активизации инновационной деятельности в современной рыночной среде.

Важнейшим аспектом сложившейся проблемы можно назвать региональную составляющую инновационного механизма. Так как только региональный инновационный механизм управления способен формировать гибкие и действенные институциональные формы активизации и поддержки инновационной дея-

тельности по средствам разработки и реализации инновационной политики, под которой следует понимать совокупность установленных целей и приоритетов развития научно-инновационной деятельности в регионе, путей и средств их достижения на основе взаимодействия региональных и федеральных органов управления.

Важно помнить о существенных различиях между субъектами Российской Федерации в части экономического, природно-ресурсного и научно-технологического потенциала, уровня социально-экономического развития, что в свою очередь требует индивидуального подхода для решения проблем инновационного развития каждого региона (или группы регионов) Российской Федерации. Необходимо создать национальные региональные инновационные системы в группе регионов или в каждом регионе, при этом на федеральном уровне - инновационную систему, соответствующую задачам макроэкономической политики. Региональные и федеральная системы будут составлять единую Российскую инновационную систему.

Между регионами и Федерацией в настоящее время в этой сфере сформированы отношения, характеризующиеся многоуровневостью. В рамках этих отношений отношений заложено решение конкретных задач: федеральный уровень отражает приоритетные направления, в целом, экономики, на нем осуществляется разработка и реализация программ и проектов, имеющих значение для всех субъектов Российской Федерации. Региональный уровень определяет приоритетные направления субъектов РФ, на нем осуществляется формирование и выполнение региональных программ и проектов.

Федерально-региональный уровень обеспечивает формирование единой нормативно-правовой базы для осуществления инновационной деятельности, на нем согласуются интересы государства и регионов, устанавливается уровень влияния федерации на решение региональных вопросов, а регионов — на решение федеральных. Межрегиональный уровень обеспечивает решение проблем содействия регионов при решении задач, которые представляют интерес для нескольких субъектов РФ, например, в рамках федерального округа. Муниципальный уровень содействует обеспечению конкретных мероприятий по поддержанию жизнедеятельности и развитию территории.



К задачам региональной инновационной политики относится, в первую очередь, создание условий благоприятных для формирования инновационного климата. К таким условиям можно отнести эффективное использование и систематизацию информационных ресурсов, интеграцию информационных ресурсов в мировое информационное пространство, выход на рынок информационных услуг, базирующихся на разработке и внедрении технологий высокопроизводительной обработки, хранения и передачи данных по телекоммуникационным сетям, а также создание баз данных и банков знаний.

Формирование региональной инновационной политики в субъектах РФ должно осуществляться с учетом существующих параметров среды. Во-первых, практика последних лет подтверждает, что рассчитывать на иностранные инвестиции в объемах, которые позволят существенно повлиять на развитие технологий и науки нереально. В настоящее время собственные средства предприятий (87%) являются основным источником инвестиций в инновации. На долю финансирования из федерального бюджета и региональных бюджетов приходится 4,2%, из внебюджетных фондов — 3,8%. Иностранные источники финансирования составляют около 3%. Иностранные инвестиции используют примерно 2% хозяйствующих субъектов в регионах. Во-вторых, доля России на мировом рынке высоко-технологичной продукции составляет лишь 0,3%. В-третьих, как правило, внутренний рынок России не может противостоять конкуренции многочисленных товаров, импортного производства. В-четвертых, эффективно управлять инновационными процессами недостаточно [2].

Влияние этих негативных факторов можно снизить создав Координационный совет по вопросам инноваций и инновационной деятельности, в который войдут представители федеральных и региональных органов власти и РАН, при этом помимо организационно-методических вопросов Совет должен координировать распределение государственных ресурсов, направляемых на реализацию различных инновационных проектов.

По мнению ведущих экономистов общий объем инвестиций в инновации не может быть меньше определенной доли ВВП. Мировой опыт подтверждает, что существует необходимость выделения бюджетных средств в размере не менее 1% ВВП на поддержание научно-технического комплекса страны. Иначе возможна деградация научно-технического потенциала. В Великобритании и Франции этот показатель составляет более 2% США, Германии, Японии — около 3% [3].

В субъектах Российской Федерации программы, которые направлены на поддержку российского товаропроизводителя, рост конкурентоспособности продукции, выполнение крупных инновационных проектов, прежде всего должны базироваться на уже завершенных НИОКР, что позволит обеспечить создание высокотехнологичных новых производств, и получать финансирование, так как уровень приватизации промышленности равняется 83-97%, в первую очередь, владельцами предприятий.

Инструменты инновационного развития региона условно можно разделить на следующие группы:

1. Группа нормативно-правовых инструментов, характеризующие уровень развития и обоснованность законодательной базы в области инноваций;

2. Группа организационно-управленческих инструментов, определяющих модели инновационного развития, программы, процедуры, планы, прогнозы и устанавливающих ответственности исполнителей и иерархию полномочий, методики реализации инновационных процессов и структуры инновационных организаций.

3. Группа экономико-управленческих инструментов, включающих в себя финансирование науки и инноваций, налоговое стимулирование инновационной деятельности, кредитование инновационной деятельности.

Успешная реализация региональной инновационной политики возможно только с применением системы мероприятий, разработанной с учетом инструментальных возможностей всех групп, и структурно включающая в себя:

- разработку стратегии регионального инновационного развития, развития инновационной региональной инфраструктуры с учетом стратегических целей, а также средств достижения;

- разработку и реализацию отраслевых и ведомственных инновационных программ в регионе кратко-, средне- и долгосрочного характера;

- разработку положений стратегии инновационного развития с учетом комплексной стратегии социально-экономического развития региона;

- реализацию мер усиления значения органов местного самоуправления в области инновационного строительства;

- практическую деятельность по нормативно-правовому регулированию на региональном уровне, по организационному и информационному сопровождению программы инновационного развития.

Первостепенная задача в процессе разработки основного законодательства региона заключается в формировании полного перечня субъектов инновационной деятельности, так как субъекты взаимодействуют друг с другом, с государством посредством экономико-правовых и производственно-технологических отношений.

Принятие нормативных актов должно осуществляться с учетом интересов определенных субъектов инновационной деятельности. Подобным образом необходимо уточнить и перечень объектов, которые выполняют существенную роль в процессе взаимоотношения субъектов. Разрабатываемая система нормативно-правовых документов должна содержать четкие мероприятия регулирования, льготы и различные формы поддержки со стороны государства для конкретных субъектов инновационной деятельности.

В целях максимального приближения разрабатываемой системы нормативных документов к реальным условиям среды необходимо при составлении перечня субъектов и объектов опираться на имеющийся региональный, российский и мировой опыт развития инновационной деятельности, и дополнить понятийный аппарат отсутствующей в действующей нормативно-правовой базе региона терминологией, играющей первостепенную роль в практической инновационной деятельности, и законодательно закрепить. Таким образом, будет создана система субъектно-объектных элементов нормативно-правового поля, необходимая для детальной проработки региональной инновационной политики, в которой сохранится первоначальная полнота и охват. Угроза потери в процессе рассмотрения особо важных субъектов будет минимизирована при опоре на практическую деятельность.

Главным субъектом инновационной деятельности выступает инновационное предприятие. К критериям инновационности необходимо относить наличие науки, авторских прав, патентов, нового (усовершенствованного) продукта и объемы выполненных НИОКР.

Все субъекты инновационной деятельности региона, в зависимости от выполняемых ими функций, можно сгруппировать следующим образом: субъекты, генерирующие знания: инноваторы, изобретатели – физические лица, создающие интеллектуальную собственность или обладающие ее, государственные учреждения – государственные научные центры, научно-исследовательские институты, высшие учебные



заведения, коммерческие организации, деятельность которых связана с НИОКР; субъекты по управлению инновационной деятельностью: инновационные менеджеры – физические лица, способные реализовать новую идею, инициировать практическое осуществление и превратить ее в жизнеспособный рентабельный продукт, компании, управляющие инвестициями инновационных проектов; субъекты по финансированию инновационной деятельности: государственные фонды поддержки изобретателей и инноваторов, инновационные инвесторы, фонды прямых инвестиций, венчурные фонды, банковские учреждения, организации по предоставлению гарантий; субъекты, обеспечивающие инфраструктурное содействие инновационной деятельности: технико-внедренческий парк, инновационный бизнес-инкубатор, инновационно-технологический центр, консалтинговая организация, коучинг-центр, центр трансфера технологий и др.; субъекты государственно-публичного регулирования и контроля инновационной деятельности: региональные органы, участвующие в реализации инновационной политики, общественные объединения, защищающие и представляющие интересы участников инновационной сферы; субъекты - потребители инновационной продукции: предприятия (с государственным и частным участием), физические лица [4].

С целью разработки и реализации более конкретных мероприятий инновационной региональной политики следует дифференцировать и объекты инновационного процесса, к числу которых следует отнести: объекты интеллектуальной собственности: авторские свидетельства, свидетельства на полезные модели, патенты и т.д.; инновационную продукцию – продукцию (услуги), которые в течение последних трех лет подвергались разной степени технологическим изменениям (в результате осуществления различных инноваций); объекты инновационного производства: технологии, оборудование; инновационные проекты – комплекс обособленных мероприятий по развитию предприятий в области инноваций с определенными конечными финансово-экономическими и временными показателями по их реализации (при условии, что главной целью выступает изготовление инновационной продукции). К ним можно отнести целевые программы и региональные инновационные суперпроекты, а также инновационные проекты бизнеса.

Вводные по итогам разработки системы нормативно-правовых документов адресные мероприятия по регулированию и поддержке инновационной деятельности должны отвечать принципам адекватности имеющимся потребностям в них, а также отбору на базе детально проведенного анализа.

Следует учитывать особенности инновационной деятельности, в виду которых она требует большей государственной поддержки и сложно поддается рыночному регулированию. В числе этих особенностей нужно учитывать неопределенность, отдаленность результата по итогам реализации конкретных проектов; сложности в сохранении исключительных прав собственности на полученный научный результат; в большинстве случаев неразделимость научных результатов от его создателя и потребность в сопровождении инновационного проекта.

Перечисленные выше особенности инновационной деятельности уменьшают их инвестиционную привлекательность и требуют от государства дополнительных механизмов регулирования. При этом в стратегической перспективе инвестиции именно в сферу инноваций обеспечат устойчивый темп развития. Обеспечение наиболее полного предвидения ожидаемого результата возможно путем разработки стратегической политики в сфере образования, научно-технической и инновационной деятельности с участием представителей правительства, научной сферы и предпринимательства.

Следует планировать средства бюджета субъекта Российской Федерации на финансирование научно-технических мероприятий и программы региона, в том числе фундаментальные и прикладные исследования, инновационную деятельность, находящуюся на предконкурентном этапе; также применять методы содействия развитию инновационной и научно-технической деятельности косвенного характера.

К числу перспективных организационно-управленческих инструментов следует отнести развитие инновационного комплекса инфраструктуры региона.

Мировой и отечественный опыт подтверждает, что в качестве одного из передовых направлений совершенствования инновационной инфраструктуры можно выделить формирование территориально обособленных образований – кластеров (промышленных округов), которые будут содействовать обеспечению необходимых условий для освоения капитальных вложений, внедрению и применению современных технологий, а также организации производства наукоемкой и высокотехнологичной продукции [5].

Опыт развитых стран мира подтверждает, что основным элементом инновационной инфраструктуры, эффективным инструментом реализации научно-технических нововведений – инноваций, представляется формирование технико-внедренческих парков, которые способствуют обеспечению территориальной концентрации интеллектуальных и финансовых ресурсов в целях ускорения развития высокотехнологичных отраслей промышленности.

В рамках следующего этапа можно выделить формирование комплекса отраслевых технопарков (8-10) на базе крупных промышленных предприятий, что позволит создать синергетический эффект от объединения их инновационного потенциала, при этом малые предприятия получат будет возможность перехода на более высокую интеллектуальную и экономическую ступень.

В регионах представляется целесообразным создание и развитие свободных экономических зон (промышленно-производственных и технико-внедренческих) на базе наиболее эффективных практик реализации Федерального закона от 22.07.2005 года № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ» [6].

Формирование научно-технологических парков на базе вузов, требующее объединения высшей школы с бизнес-сообществом, представляется также перспективным направлением формирования региональной производственно-технологической инфраструктуры.

«Вузовский» технопарк, в первую очередь, следует выполнять функции принятия решений по коммерческому использованию создаваемой организацией интеллектуальной собственности; создания площадок по материальному воплощению объектов интеллектуальной собственности в прототипы и промышленные образцы новой продукции, новые технологии и т.д. В качестве одного из действенных шагов по реализации региональной инновационной политики можно назвать структурную и функциональную реконструкцию существующих инновационных институтов, и одновременное проектирование новых.

Поэтому целесообразным представляется концентрация усилий региональных органов власти и управления по развитию кооперации предоставляющих схожие услуги различных инфраструктурных организаций. Другими словами, следует объединить объекты инфраструктуры по поддержке инновационной деятельности, в том числе способствовать вступлению в состав технико-внедренческих парков и других занимающихся инновационной деятельностью интегрированных структур уже созданных субъектов инновационной инфраструктуры в виде структурных элементов.



Таким образом, развитие и успешное функционирование инновационной деятельности региона возможно только при рациональном сочетании двух видов инновационной политики: федеральной и региональной, и при применении эффективных комплексных мероприятий стимулирующего характера для повышения активности в области инновационной деятельности предприятий региона по наиболее приоритетным направлениям научно-технической, инновационной и промышленной политики региона.

Разработка и реализация эффективной инновационной политики региона должна включать в себя следующие основные направления:

- совершенствование механизма государственной поддержки по коммерциализации результата экспериментальных разработок и научных исследований;
- увеличение числа региональных инновационных предприятий и организаций;
- развитие инновационной инфраструктуры;
- развитие малого бизнеса в сфере наукоемкого производства;

- увеличение объема инновационной (конкурентоспособной) продукции, выпускаемой в регионе;
- создание постоянно действующей системы мониторинга регионального научно-технического потенциала;
- осуществление финансово-кредитной поддержки приоритетных разработок;
- содействие целевой ориентации при подготовке специалистов в высших учебных заведениях с учетом интересов перспективных направлений развития региона на основе «кадрового сопровождения».

В настоящее время во многих субъектах Российской Федерации реализуются значительные действия, активизирующие инновационные и инвестиционные процессы в организациях и на предприятиях; развивающие взаимодействие научных учреждений, вузов и промышленных предприятий; увеличивающих численность и повышающих престиж работников, занятых инновационной и научно-технической деятельностью.

#### Библиографический список

1. Conversion - Business Opportunities in the Field of Military-Industrial Technology in the Commonwealth of Independent States. Helsinki: Econo Oy, 1992.109p.
2. Черкасова Т.П., Мишурина О.В. Инструменты политики финансово-экономического развития России в кризисный период / Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2016. № 2. С. 110-115.
3. Махортова В.К. Национальная инновационная система Великобритании / Вестник Брянского государственного университета. 2014. № 3.
4. Слепых А.А. Инновационные процессы в регионе: содержание, направление и инструменты совершенствования /диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Воронеж. 2007
5. Мамонтова Ю.П., Акимова Т.М. Агропромышленный кластер - «точка экономического роста» региональной экономики /Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2017. № 10 (89). С. 11-15
6. Федерального закона от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ» / www.URL: <http://base.consultant.ru>

#### References

1. Conversion - Business Opportunities in the Field of Military-Industrial Technology in the Commonwealth of Independent States. Helsinki: Econo Oy, 1992.109p.
2. Cherkasova T.P., Mishurina O.V. Instrumenty politiki finansovo-ehkonomicheskogo razvitiya Rossii v krizisnyy period / Gosudarstvennoe i municipal'noe upravlenie. Uchenye zapiski SKAGS. 2016. № 2. S. 110-115.
3. Mahortova V.K. Nacional'naya innovatsionnaya sistema Velikobritanii / Vestnik Bryanskogo gosudarstvennogo universiteta. 2014. № 3.
4. Slepikh A.A. Innovatsionnye processy v regione: sodержanie, napravlenie i instrumenty sovershenstvovaniya /dissertatsiya na soiskanie uchenoy stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk. Voronezh. 2007
5. Mamontova YU.P., Akimova T.M. Agropromyshlennyy klaster - «tochka ehkonomicheskogo rosta» regional'noy ehkonomiki /Nauka i obrazovanie: hozyajstvo i ehkonomika; predprinimatel'stvo; pravo i upravlenie. 2017. № 10 (89). S. 11-15
6. Federal'nogo zakona ot 22.07.2005 № 116-FZ «Ob osobykh ehkonomicheskikh zonah v RF» / www.URL: <http://base.consultant.ru>

## АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА ПРИМЕРЕ ПАО СБЕРБАНК

Каирова Ф.А., к.э.н., ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»  
Исакова Ю.Р., ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

**Аннотация:** В данной работе рассмотрен потенциал развития кредитных отношений в рыночной экономике России. Проанализированы данные ПАО Сбербанк, с помощью которых были сделаны анализы: структуры кредитного портфеля ПАО Сбербанк в разрезе заемщиков, концентрации корпоративного кредитного портфеля ПАО Сбербанк по отраслям экономики и состава кредитного портфеля физических лиц в ПАО Сбербанк по итогам 2014-2016 гг. Рассмотрена классификация кредитных операций, а именно виды (активные и пассивные операции).  
**Ключевые слова:** кредит, активные операции, пассивные операции, вклады, кредитный портфель, конкуренция, долгосрочное кредитование.

**Abstract:** : In this paper, the potential for the development of credit relations in the market economy of Russia is considered. The data of PJSC Sberbank analyzed with the help of which analyzes were made: the structure of the loan portfolio of PJSC Sberbank in the context of borrowers, the concentration of the corporate loan portfolio of PJSC Sberbank by sectors of the economy and the composition of the loan portfolio of individuals in PJSC Sberbank in 2014-2016. The classification of credit operations, namely types (active and passive operations) is considered.  
**Keywords:** credit, active operations, passive operations, deposits, loan portfolio, competition, long-term lending.

Вступление РФ в рыночную экономику связано с реализацией потенциала кредитных отношений. Кредит – одна из самых важных категорий в экономике. Банки сталкиваются с кредитным риском в процессе проведения активных кредитных операций с целью получения прибыли, то есть существует риск неплаты заемщиком суммы основного долга и выплаты процентов, которые причитаются кредитору. Это и определяет актуальность данной статьи. Несмотря на то, что кредитами, на сегодняшний день, пользуется основная масса населения, они не до конца еще изучены, и им требуется доработка.

Кредитной сфере присущи характерные черты, а именно потеря кредитом своей цели и перенасыщение оборота платежных средств. К концу 80-ых годов предыдущего столетия в СССР кредитные вложения банков достигли наивысших возможностей, однако к началу 90-ых общий объем кредита народному хозяйству и населению уменьшился на 30 %. В структуре кредитных вложений были осуществлены изменения за последние годы. Удельный вес кредитов, которые предоставляются на восстановление ресурсов бюджета, поднялся с 16 до 58, а доля кредитов, которые предоставляются народному хозяйству, уменьшилась с 52 до 35<sup>1</sup>.

Все эти аргументы показывают, что особое внимание нужно уделять кредитной проблеме, потому что состояние экономики страны в большей степени зависит от кредитно-денежной системы. В связи с этим необходимо перенимать опыт, который накопили развитые страны. Надо проводить реформу всей кредитной системы, которая направлена на открытие кредитных учреждений, усовершенствование новых кредитов для нашей страны, например, коммерческой, потребительской, разные формы аренды, в особенности лизинг, тем самым ускоряя экономическое развитие РФ, делая его эффективнее.

Кредитные операции как банковские, так и кредитных учреждений можно разделить на активные и пассивные. В первой ситуации банк или кредитная организация является кредитором, стороной, которая даёт кредит и размещает денежные средства в форме вкладов. Во второй – дебитором, стороной, которая берёт заем и принимает денежные средства в форме

депозитов. Поэтому и активы, и пассивы основаны на использовании как ссуд, так и вкладов.<sup>2</sup>

Другими словами, кредитные операции представляют собой ссуды и депозиты. Итак, ссуда – действия работников банков или кредитных организаций по предоставлению и получению кредита, его возврату и оплате соответствующих процентов, а депозиты – действия работников по размещению и привлечению вклада, его возврату и оплате причитающихся процентов.

Принципиальное деление кредитных операций на указанные виды схематично может быть представлено следующим образом.<sup>3</sup>

### Активные операции

- ✓ финансирование клиентов
- ✓ финансирование других банков
- ✓ вклады в других банках
- ✓ активы на резервном корсчете в центральном банке
- ✓ активы на корсчетах в других банках

### Пассивные операции

- ✓ вклады клиентов
- ✓ вклады банков
- ✓ кредиты банков, в том числе центрального

Необходимо помнить, что не все операции банка используются на практике конкретной банковской организации (осуществление мировых расчетов, трастовые операции) ежедневно.<sup>4</sup> Однако существует стандартный базовый «набор», без чего банк не может обойтись и нормально функционировать. Такими банковскими операциями являются:

- прием вкладов;
- выплата денежных платежей и расчетов;
- выдача кредитов и займов.

Однако каждый вид операции сосредоточено в определенных банковских отделах и осуществляются между собой «командой» работников, которые тесно связаны.

Далее на примере ПАО Сбербанк проанализируем кредитный портфель банка.

Одним из основных направлений деятельности ПАО Сбербанк является осуществление кредитных

<sup>1</sup> Булатова А.С. Экономика: Учебник/Под ред. доц. А.С. Булатова. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство БЕК, 2013 – с. 634.

<sup>2</sup> Тавадзе А. М. Кредиты в банковской сфере: Учебник/ под ред. А. М. Тавадзе, Т. Ю. Мазурец, В. П. Вельцова - 3 изд., переработано - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - с. 114-36С [znanium.com](http://znanium.com)

<sup>3</sup> Маркова О.М., Операции банков: учебник / Стародубцева Е.В., Маркова О.М., Печенкова А.В. - 2-е изд., переработано и дополнено - М.: ФОРУМ - ИНФРА-М, 2014. - с. 95

<sup>4</sup> Пецацкая А. Р. Деятельность коммерческих банков / под ред. А. Р. Пецацкой Учебник. – М.: Информационно-издательский дом «Филин», 2016г., – с. 279



операций. В таблице 1 представлен объем и структура кредитного портфеля, сформированного банком в результате осуществления кредитных операций в от-

ношении кредитных организаций, юридических лиц и физических лиц.

Таблица 1 – Структура кредитного портфеля ПАО Сбербанк в разрезе заемщиков по итогам 2014-2016 гг.

Показатель	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Темп роста/снижения, %	
	объем, млн. руб.	уд. вес, %	объем, млн. руб.	уд. вес, %	объем, млн. руб.	уд. вес, %	2015/2014	2016/2015
Кредиты, выданные кредитным организациям	924 761	5,83	1 412 002	8,37	1 498 877	9,24	152,69	106,15
Кредиты, выданные юридическим лицам	10 894 680	68,57	11 323 030	67,12	10 385 360	64,02	103,93	91,72
Кредиты, выданные физическим лицам	4 069 938	25,60	4 134 771	24,51	4 337 385	26,74	101,59	104,90
Итого кредитный портфель	15 889 379	100	16 869 803	100	16 221 622	100	106,17	96,16

Данные таблицы 1 показывают, что в 2015 г. по сравнению с 2014 г. происходило увеличение кредитного портфеля банка. Его объем вырос с 15 889 379 млн. руб. до 16 869 803 млн. руб., т.е. на 6,17%. По итогам 2016 г. портфель выданных кредитов сократился на 3,84%, составив 16 221 622 млн. руб. Такое снижение говорит о сокращении спроса клиентов на кредиты, что, в первую очередь, является отражением общеэкономической ситуации в стране. При этом сектор кредитного рынка, на котором оперирует банк, все равно достаточно большой.

Большая часть кредитного портфеля банка сформирована в результате выдачи кредитов юридическим лицам. По итогам 2016 г. удельный вес этих кредитов составил 64,02%. Объем выданных кредитов в 2015 г. вырос на 428 350 млн. руб. или 3,93% относительно прошлого года (с 10 894 680 млн. руб. до 11 323 030). В 2016 г. объем снизился на 937 670 млн. руб. или 8,28%, составив 10 385 360 млн. руб. В целом, можно заключить, что кредитные операции в отношении юридических лиц составляют основу кредитной деятельности банка, и позволяют сформировать существенную часть доходов. Однако снижение объема

выданных кредитов в 2016 г. свидетельствует о сокращении спроса заемщиков – юридических лиц на кредитные продукты банка. Именно это сказалось на снижении кредитного портфеля в 2016 г.

Более низким в структуре портфеля банка является показатель кредитования кредитных организаций. Однако его доля выросла – с 5,83% в 2014 г. до 9,24% в 2016 г., а также увеличились абсолютные значения – с 924 761 млн. руб. до 1 498 877 млн. руб., соответственно.

Кредиты физическим лицам в анализируемом периоде выросли. По итогам 2014 г. их сумма составила 4 069 938 млн. руб., в 2015 г. рост показателя составил 64 833 млн. руб. (до значения 4 134 771 млн. руб.), в 2016 г. показатель увеличился еще на 201 615 млн. руб. и составил 4 337 385 млн. руб. Доля кредитов, выданных физическим лицам, по итогам 2016 г. составила 26,74%, увеличившись относительно прошлых лет (в 2014 г. – 25,61%, в 2015 г. – 24,51%).

Кредитные операции в отношении корпоративного сектора характеризуется широкой отраслевой структурой (Таблица 2).

Таблица 2 – Концентрация корпоративного кредитного портфеля ПАО Сбербанк по отраслям экономики по итогам 2014-2016 гг., млн. руб.

Показатель	2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	объем, млн. руб.	уд. вес, %	объем, млн. руб.	уд. вес, %	объем, млн. руб.	уд. вес, %
Услуги	2 392 872	21,96	3 530 419	31,18	3 337 385	32,14
Торговля	2 032 122	18,65	1 697 881	14,99	1 778 152	17,12
Энергетика	603 908	5,54	785 324	6,94	838 660	8,08
Машиностроение	603 487	5,54	845 812	7,47	588 720	5,67
Государственные учреждения	697 689	6,40	858 241	7,58	801 898	7,72
Пищевая промышленность и сельское хозяйство	886 592	8,14	765 360	6,76	679 984	6,55
Металлургия	671 533	6,16	589 185	5,20	492 002	4,74
Строительство	496 602	4,56	378 059	3,34	381 102	3,67
Телекоммуникации	580 860	5,33	420 305	3,71	394 877	3,80
Химическая промышленность	353 652	3,25	452 123	3,99	330 375	3,18
Транспорт	422 716	3,88	398 661	3,52	238 561	2,30
Нефтегазовая промышленность	307 121	2,82	367 775	3,25	447 325	4,31
Деревообрабатывающая промышленность	93 861	0,86	48 825	0,43	43 896	0,42
Прочее	751 605	6,90	185 060	1,63	32 423	0,31
Итого кредиты юридическим лицам	10 894 680	100	11 323 030	100	10 385 360	100

По данным таблицы 2 можно заключить, что основной сферой корпоративного кредитования является

сфера услуг. По итогам 2016 г. на нее приходится 32,14% кредитного портфеля юридических лиц. Так-

же высока доля кредитования сферы торговли, энергетики, государственных учреждений. Достаточно высокий удельный вес кредитных вложений в указанные отрасли экономики одновременно является как положительным фактором, так и настораживающим,

так как такие ссуды могут служить источником повышенного кредитного риска (объясняется большим сроком кредитования и высоким отраслевым риском).

В таблице 3 представлен состав и динамика кредитного портфеля физических лиц ПАО Сбербанк.

Таблица 3 – Состав кредитного портфеля физических лиц в ПАО Сбербанк по итогам 2014-2016 гг., млн. руб.

Показатель	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Темп роста/снижения, %	
	объем, млн. руб.	уд вес, %	объем, млн. руб.	уд вес, %	объем, млн. руб.	уд вес, %	2015/2014	2016/2015
Потребительские кредиты	2 088 936	51,33	1 929 773	46,67	1 932 684	44,56	92,38	100,15
Ипотечные кредиты	1 918 240	47,13	2 174 833	52,60	2 392 387	55,16	113,38	110,00
Автокредиты	62 761	1,54	30 165	0,73	12 314	0,28	48,06	40,82
Итого кредитов физическим лицам	4 069 938	100	4 134 771	100	4 337 385	100	101,59	104,90

Данные таблицы 3 показывают, что по итогам 2015 и 2016 гг. более 50% кредитного портфеля физических лиц в банке занимают ипотечные кредиты. Они опережают иные виды кредитов физическим лицам по темпам роста. В 2014 г. объем ипотечных кредитов составил 1 918 240 млн. руб., в 2015 при темпе роста 113,38%, они составили 2 174 833 млн. руб., в 2016 г. они увеличились до 2 392 387 млн. руб., при темпе роста 110,00%. Высокий темп роста ипотечных кредитов обеспечен организацией работы банка в части ипотечного кредитования: изменение условий действующих кредитов с учетом потребностей заемщиков; введение услуг, способствующих более быстрому оформлению кредитной сделки; действие акций, направленных на снижение процентной ставки по кредиту.

Наименьшая доля в кредитном портфеле банка принадлежит остаткам, числящимся по ранее выданным автокредитам – 0,28% по итогам 2016 г. В настоящее время ПАО Сбербанк не осуществляет выдачу таких кредитов.

По итогам 2014 г. большая часть портфеля была сформирована за счет потребительских кредитов – 51,33%. Абсолютный показатель выдачи этих кредитов составил 2 088 936 млн. руб. Но в 2015 и 2016 гг. ситуация изменилась, доля потребительских кредитов снизилась до 46,67% и 44,56%, соответственно. Снижение объемов потребительского кредитования связано с общей тенденцией, сложившейся на рынке потребительского кредитования в РФ, а также с тем, что в последние годы ПАО Сбербанк ставил в приоритет удержание качества потребительского кредитного портфеля, фокусируясь на привлечении только качественных заемщиков, избегая выдачи более рискованных ссуд.

В будущем основными чертами организации системы коммерческого кредитования будут использоваться:<sup>3</sup>

1. Ориентация на качественные (экономические), а не количественные (технические) условия для решения вопроса о выдаче ссуды и в итоге – на потребность финансовой грамотности общества. Всё это в особом значении является единым признаком для всей банковской системы страны.

В действительности это означает, что финансируются расходы организаций по производству и продаже того товара или услуги, в которой в особенности ощущается потребность населения, а её качественные

черты будут отвечать растущим потребностям, которые действуют на мировом рынке.

Всё тоже самое, если речь идет о долгосрочном кредитовании, финансируется та инвестиционная деятельность, которая в максимальном значении удовлетворяет потребностям прогресса общества и в ближайшем будущем может увеличить эффективность для удовлетворения потребностей социума.

2. В итоге межрегиональной конкуренции и дерегулирования кредитных услуг и продуктов ведут к тому, что все становится однородным. Вследствие чего, особенно возросла конкуренция как между банками и другими кредитными организациями, так и между самими банками. Укрепление конкуренции ведёт к уменьшению банковской прибыли. Банкам необходимо либерализовать свою кредитную политику, для того, чтобы укрепить свои позиции на традиционном рынке и завоевать новые.<sup>4</sup> Это находит отражение в росте рисков, которые они берут на себя. Увеличение общих кредитных рисков с внутренней стороны оказали негативное влияние на размер прибыли банка. Для того, чтобы преодолеть неуверенность и сокращение рисков банки активнее будут стремиться к разработкам как долгосрочным, так средне- и краткосрочным маркетинговым стратегий, обращая внимание на контроль над банковскими издержками, по сокращению накладных затрат, заработной платы, ускорению внедрения новых технологий для осуществления автоматизации банковских сделок.

3. С появлением в стране негосударственных банковских организаций коммерческий банк, который устроен в виде акционерных обществ и паевых товариществ, которые функционируют на коммерческих основах. Сформирована начальная модель организации кредитного дела, отличительная особенность которой – создание кредитного дела в пределах и на основе заёмных банками в форме вкладов ресурсов.

Таким образом, в основном, сходит на нет возможность безграничного предоставления займов, что использовалось ещё государственными специализированными банками, особенно на бескорыстной основе, для того, чтобы покрыть финансовые провалы и безхозяйственность. Создание кредитного дела на коммерческих основах разработала другие, более усовершенствованные.

<sup>3</sup> Мартыненко Н.Н., Соколова Ю.А. ДРБ: учебник и практику / под ред. Ю.А. Соколова, Н.Н. Мартыненко. - М.: СЭС Юрайт, 2016. - с. 46

<sup>4</sup> Черкасов В. Е. Операции банков: маркетинг, анализ, расчеты / под ред. В. Е. Черкасова, Л. А. Плотниченко - М., МЕТАИНФОРМ, - 2015, - с. 112



**Библиографический список**

1. Булатова А.С. Экономика: Учебник/Под ред. доц. А.С. Булатова. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство БЕК, 2015 - с. 634.
2. Маркова О.М., Операции банков: учебник / Стародубцева Е.Б., Маркова О.М., Печникова А.В.. - 2-е изд., переработано и дополнено - М.: ФОРУМ - ИНФРА-М, 2014. - с. 95
3. Мартыненко Н.Н., Соколова Ю.А. ДКБ: учебник и практику / под ред. Ю.А. Соколова, Н.Н. Мартыненко. - М.: ЭБС Юрайт, 2016. - с. 46
4. Официальный сайт ПАО Сбербанк: [электронный ресурс]: <http://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/annual-reports>, (дата обращения: 30.11.2017).
5. Пещанская А. Р. Деятельность коммерческих банков./ под ред. А. Р. Пещанской Учебник. - М.: Информационно-издательский дом «Филин», 2016г, - с. 279
6. Тавасиев А. М. Кредиты в банковской сфере: Учебник/ под ред. А. М. Тавасиевой, Т. Ю. Мазурина, В. П. Бычкова - 3 изд., переработано - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - с. 114 ЭБС znanium.com
7. Черкасов В. Е. Операции банков: маркетинг, анализ, расчеты./ под ред. В. Е. Черкасов, Л. А. Плотицина - М., МЕТАИНФОРМ, -2015, - с. 112

**References**

1. Bulatova A.S. Ekonomika: Uchebnik/Pod red. doc. A.S. Bulatova. 2-e izd., pererab. i dop. - M.: Izdatel'stvo BEK, 2015 - s. 634.
2. Markova O.M., Operacii bankov: uchebnik / Starodubceva E.B., Markova O.M., Pechnikova A.V.. - 2-e izd., pererabotano i dopolneno - M.: FORUM - INFRA-M, 2014. - s. 95
3. Martynenko N.N., Sokolova YU.A. DKB: uchebnik i praktiku / pod red. YU.A. Sokolova, N.N. Martynenko. - M.: EBBS YUrajt, 2016. - s. 46
4. Oficial'nyj sajt PAO Sberbank: [ehlektronnyj resurs]: <http://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/annual-reports>, (data obrashcheniya: 30.11.2017).
5. Peshchanskaya A. R. Deyatel'nost' kommercheskih bankov./ pod red. A. R. Peshchanskoj Uchebnik. - M.: Informacionno-izdatel'skij dom «Filin», 2016g, - s. 279
6. Tavasiev A. M. Kredity v bankovskoj sfere: Uchebnik/ pod red. A. M. Tavasievoj, T. YU. Mazurina, V. P. Bychkova - 3 izd., pererabotano - M.: NIC INFRA-M, 2016. - s. 114 EBBS znanium.com
7. Cherkasov V. E. Operacii bankov: marketing, analiz, raschety./ pod red. V. E. Cherkasov, L. A. Ploticina - M., METAINFORM, -2015, - s. 112

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРАВОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ВЗИМАНИЯ КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ В ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЯХ, ЕГО ИСТОЧНИКИ

**Бадова Л. К.,** к.ю.н., ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»  
**Исакова Ю. Р.,** ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

**Аннотация:** В данной работе объясняется взимание акцизов и НДС в экспортно – импортных операциях, а также взаимосвязь с теоретическими элементами уклада налоговых платежей и определяются особые принципы правового уклада налогообложения во внешнеэкономической деятельности за счёт Налогового, Таможенного кодекса Российской Федерации. Рассматривается порядок налогообложения при ввозе и вывозе подакцизной продукции с российской таможни и меры регулирования налогообложением.

**Ключевые слова:** акциза, экспорт, импорт, налоги, обязательные платежи, таможенная пошлина, внешнеэкономические сделки.

**Abstract:** This work explains the collection of excises and VAT in export-import transactions, as well as the relationship with the theoretical elements of the tax payment structure, and specifies the specific principles of the legal structure of taxation in foreign economic activities at the expense of the Tax Code and the Customs Code of the Russian Federation. The taxation procedure is considered when importing and exporting excisable goods from the Russian customs and taxation control measures.

**Keywords:** excise, export, import, taxes, mandatory payments, customs duty, foreign economic transactions.

Основное направление фискальной деятельности налоговых и таможенных органов Российской Федерации применительно к экспортно-импортным операциям связано с аккумуляцией в федеральном бюджете финансовых ресурсов в виде обязательных платежей (налоговых и таможенных), одними из которых являются НДС и акцизы, относимые согласно экономической теории к «косвенным налогам». Согласно ст. 13 Налогового кодекса РФ (НК РФ) к федеральным налогам относятся, в числе прочих, НДС и акцизы. Согласно п.2 ст. 318 Таможенного кодекса РФ (ТК РФ) к таможенным платежам в числе прочих относятся НДС и акцизы, которые взимаются при ввозе продукции на таможню России.

Международно-правовые аспекты взимания косвенных налогов (НДС, акцизов) во внешнеэкономической деятельности переплетаются с правовым режимом экспортно-импортных операций в инвестиционной и торговой деятельности. При этом налоговые обязанности участников экспортно-импортных операций воздействуют на режим внешнеторговых сделок, вызывают необходимость их учета при создании условий контрактов, отражают стимулирующую функцию налогообложения во внешнеторговой политике государства.

Это находит непосредственное подтверждение в нормах федеральных законов российской внешнеэкономического законодательства, взаимодействующих с налоговыми нормами. К ним относятся такие федеральные законы как: Таможенный кодекс Российской Федерации, Налоговый кодекс Российской Федерации от 17 июня 1998г., Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности от 8 декабря 2003 г.; О валютном регулировании и валютном контроле от 10 декабря 2003 г.; Об иностранных инвестициях и Российской Федерации от 9 июля 1999 г.; «О таможенном тарифе» от 21 мая 1993 г.; «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» от 8 декабря 2003г.; «Об экспортном контроле» от 16 июня 1999 г.; «О международном коммерческом арбитраже» от 7 июля 1993 г.; Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 30 апреля 1999 г. и другие.

Уплата косвенных налогов, НДС и акцизов, представляет собой одно из условий передвижения продукции и транспортных средств через таможню РФ. Основой этого института является правомерное поведение участников внешнеторговых сделок. Если

легитимность отсутствует в деяниях субъектов, то это влечёт привлечение их к юридической ответственности и назначение соответствующих санкций.

В настоящее время правовое регулирование налогообложения косвенными налогами экспортно-импортных операций как часть национального и международно-правового режим налогообложения, является сложным объединяющим правовым явлением, которое базируется на разных нормах права: таможенном праве, налоговом праве, мировом налоговом праве, коммерческом праве, мировом частном право и других.

Анализ источников правового управления налогообложения косвенными налогами экспортно-импортных операций взаимосвязан с теоретическими элементами уклада налоговых (таможенных) платежей и определяет особые принципы правового уклада налогообложения во внешнеэкономической деятельности за счёт Налогового, Таможенного кодекса Российской Федерации и иных ФЗ.

Особыми принципами являются:

1) Взаимосогласованность налогового, таможенного, экспортно-импортного правового управления. Принимая во внимание, что в систему таможенных платежей входят косвенные налоги, в них тспользуют положения НК РФ. В части 1 ст. 3 ТК РФ утверждается, что при управлении отношениями по установлению, введению и взысканию таможенных платежей таможенное законодательство России используется в части, которая не урегулирована законодательством о налогах и сборах.

2) Трансграничный характер налоговой базы «внешних» косвенных налогов. В соответствии с частью 1 ст. 12 ТК РФ все лица на одинаковых основаниях наделяются правами на передвижение через таможню РФ продукции и транспортных средств. Следовательно, они обладают равными правами и обязанностями для оплаты НДС и акцизов, при учёте российских, мировых и иностранных норм и стандартов.

3) Управляющая функция «внешних» косвенных налогов. Она состоит из ограничений по суммарной стоимости ввозных таможенных пошлин, налогов. В соответствии со ст. 321 ТК РФ, не может быть больше объёма таможенных платежей, которые подлежат оплате, если бы продукция была выпущена для свободного оборота на территории РФ. Данное правило является нетрадиционным методом для налогового законодательства и предоставляет возможность любому лицу оплатить налоги за продукцию, которую перенесят через таможню России (часть 2 ст. 328 ТК РФ).

<sup>7</sup> Черник Д.Г. Налоговые системы зарубежных государств. М. ЮВЭТИ. 2013.



4) Полнота элементов юридической ответственности за злодеяние (таможенное, налоговое, бюджетное, валютное, антимонопольное, имуществовенное). Главная цель – утверждение в таможенном законодательстве лиц, которые ответственны за оплату таможенных пошлин, налогов (ст. 320 ТК РФ). Их могут принудить к оплате налоговых платежей и привлечь к юридической ответственности.<sup>8</sup>

3) Специфика гарантии оплаты налогов и сборов при передвижении продукции через таможену. Экспортно-импортные операции имеют особый уклад гарантии исполнения налоговых обязанностей. Помимо утвержденных НК РФ мер по гарантии исполнения налоговых обязанностей, защитный характер также носят способы, которые предусмотрены таможенным законодательством. Согласно статье 122 ТК РФ такими способами являются залог товаров и транспортных средств, гарантии третьего лица, и внесение на депозит причитающихся сумм.<sup>9</sup>

Правовой режим взимания акцизов при передвижении подакцизной продукции через российскую таможену, согласно статье 185 НК РФ, имеет особые условия налогообложения.

При ввозе подакцизной продукции на российскую таможену по отношению к избранному таможенному режиму порядок налогообложения следующий:

1) во время выпуска подакцизной продукции для свободного оборота и при помещении её под таможенные режимы переработки для внутреннего потребления и свободной таможенной зоны, кроме подакцизной продукции, которая ввезена в портовую специальную экономическую зону, акциз оплачивается полностью;

2) при помещении подакцизной продукции под таможенный режим реимпорта плательщиком налога оплачиваются суммы акциза, от оплаты которых он был освобожден или которые ему вернули за счёт экспорта продукции согласно НК РФ, в порядке, который предусмотрен таможенным законодательством РФ;

3) акциз не уплачивается при помещении подакцизной продукции под таможенные режимы транзита, таможенного хранения, реэкспорта, беспошлинной торговли, свободного хранения, ликвидации и отклонение в сторону государства и под таможенный режим свободной таможенной зоны в портовой специальной экономической зоне;

4) при помещении подакцизной продукции под таможенный режим переработки на таможене акциз не оплачивается в условии, что товары переработки вывезут в оговоренный период. При выпуске товаров переработки для свободного оборота акциз должен быть уплачен полностью согласно положениям, которые установлены ТК РФ;

5) при помещении подакцизной продукции под таможенный режим временного ввоза используется полное или частичное освобождение от оплаты акци-

за в порядке, который предусмотрен в таможенном законодательстве РФ.

При вывозе подакцизной продукции с российской таможни порядок налогообложения имеет вид:

1) при вывозе продукции в таможенном режиме экспорта за границу таможни России акциз не оплачивается за счёт статьи 184 НК РФ или оплаченные суммы акциза реверсируются налоговыми службами России;

2) при вывозе продукции в таможенном режиме реэкспорта за границу таможни РФ оплаченные при ввозе на российскую таможену суммы акциза реверсируются плательщику налога в порядке, который предусмотрен в таможенном законодательстве РФ;

3) при вывозе подакцизной продукции с российской таможни согласно другим таможенным режимам освобождение от оплаты акциза и возвращение оплаченных сумм акциза не происходит, если другое не предусмотрено таможенным законодательством РФ.

При передвижении физ. лицами подакцизной продукции, которая предназначена для индивидуальных, семейных, домашних и других не связанных с осуществлением предпринимательских нужд, порядок оплаты акциза, который подлежит оплате согласно перемещению продукции через таможену России, устанавливается согласно Таможенному кодексу РФ.

Согласно мировым договором РФ с зарубежными странами отмена таможенного контроля и таможенное оформление перемещаемых через российскую таможену продукции, порядок взимания акциза по подакцизной продукции, ввозу и вывозу на территории РФ, утверждает Правительство России.<sup>10</sup>

Сегодня в законодательстве разных стран имеется как минимум три самых распространённых определения акцизов: собственно понятие «акциз» или «акцизы», «акцизная пошлина», «акцизный налог». Например, в британском налоговом праве границы между обозначениями акцизная пошлина и акциз нет и распространено понятие «excise duty» (акциз), в американском налоговом законодательстве используется несколько иное понятие «excise tax» (акцизный налог). В США используется понятие «акцизный налог» ограничено за счёт его статусного закрепления (подтикул D титула 26 свода законов США, Раздела Кодекса Внутренних Доходов США «Различные акцизные налоги», подтикул E «Алкоголь, табак и некоторые другие акцизные налоги»<sup>11</sup>. Также необходимо знать, что зачастую за понятием «акцизы» могут подразумеваться другие налоги, пошлина, сбор.

Согласно НК РФ акциз является налогом, то есть обязательным, индивидуально – безвозмездным платежом налогового характера, взимаемым в социальных целях с юр. лиц, а также при перемещении специальной номенклатуры продукции через таможену стран, и зачисляемый в федеральный бюджет.

Известный экономист В. Петти говорит, что каждому необходимо принимать участие в расходах государства согласно тому, чем он пользуется. Необходимо, утверждает он включить в законодательство перечень такой продукции, как природной, так и произведенной, учёт которой можно легко осуществить, на которой может находиться штампель акцизной платы и которая, также готова к употреблению<sup>12</sup>.

Сегодня в РФ существует несколько основных направлений государственного управления в об-

<sup>8</sup> См. подробнее: Кучеров И.И. Налоговое право России. Курс лекций М.ЮрИнфоР. 2016; Таможенное право. Учебник под ред. О.Ю. Бакаевой М.ЮрИнфоР. 2014; При незаконном перемещении товаров и транспортных средств через таможенную границу ответственность за уплату таможенных пошлин, налогов несут лица, совершившие такое деяние, а также лица, участвующие в незаконном перемещении, если они знали или должны были знать о незаконности такого ввоза-вывоза. Если лица приобрели в собственность или во владение незаконно ввезенные товары и транспортные средства и при этом их нельзя признать добросовестными приобретателями (т.е. они знали или должны были знать о незаконности ввоза), они привлекаются к ответственности за уплату таможенных пошлин, налогов, как если бы они выступали в качестве декларанта.

<sup>9</sup> Кучеров И.И. Налоговое право России. Курс лекций М.ЮрИнфоР. 2016; С. 159

<sup>10</sup> Налива М.Ф. Правовые проблемы косвенного налогообложения в Российской Федерации. М. 2014. С. 107.

<sup>11</sup> Дерриберг Э. Международное налогообложение (комментарий к Кодексу Внутренних Доходов США). М. Прогресс. 1999.

<sup>12</sup> Петти В. Трактат о налогах и сборах. М., 1997. С. 82.

ласти акцизного налогообложения, которые включают следующие меры.

1. Взимание акцизов по сделкам с алкогольным товаром и по сделкам с нефтепродуктами.

2. Государству нужно увеличить сбор налогов с прибыльных организаций и обращений.

3. Главным различием акцизов от других налогов и обязательных платежей на расходование служат их особая область применения - потребление конкретной продукции или группы товаров.

4. В процессе правового управления акцизного налогообложения необходимо придерживаться требования разграничения сферы регулирования налогового и иных сопредельных отраслей законодательства, потому что множество вопросов по производству и обороту подакцизного товара относится к области административно-правового управления.

Можно выделить особую группу акцизных платежей - акцизы, которые взимаются при перемещении подакцизной продукции и минерального сырья через таможенную границу. Акцизы данной группы называют внешними по сравнению с акцизами, которые взимают на внутреннем рынке. На совершенствование норм НК РФ о взимании НДС и акцизов с доходов от экспортно-импортных сделок влияют теоретические основы правовой внешнеэкономической науки о понятии «внешнеэкономической сделки», «международной коммерческой сделки», «экспортно-импортная операция».

Затруднения правового управления внешнеэкономической деятельностью и международно-правового режима налогообложения порождены:

1. недостатком подробно созданной научной доктрины использования налогового законодательства в сфере внешнеэкономической деятельности, за счёт взаимосвязи между экономическими и юридическими категориями и принципами;
2. неопределенностью взаимосвязи определённых норм налогового законодательства и мировых частноправовых норм, когда не утверждены критерии согласования баланса общественных ин-

тересов страны и индивидуальных интересов сторон внешнеэкономических отношений;

3. наличием принципиальных различий между подходами работников российской налоговой службы, которые отстаивают интересы страны, и подходами юристов, которые практикуют, о квалификации и толкованию действий российского и зарубежного инвестора - налогоплательщика и иных сторон внешнеэкономических отношений;

4. «затянувшимся» поиском решением неясностей при использовании норм правового управления внешнеэкономической деятельностью и международно-правового режима налогообложения, исходя из того, что цель разных типов внешнеэкономической деятельности - извлечение максимального дохода.

Исходя из вышесказанного, при формировании условий внешнеэкономического договора, влияющих на налогообложение доходов сторон, важно обеспечить баланс публичного интереса государства и частных интересов участников внешнеэкономической деятельности, поскольку для бизнеса налоги представляют одну из составляющих издержки предпринимателей. Если налоговые издержки выступают существенным фактором условий внешнеэкономического договора, влияющим на его прибыльность, то добиться получения ожидаемой прибыли при совершении конкретной сделки можно только при наличии ясного правового режима международного и национального налогообложения и его использованием при составлении условий внешнеэкономического контракта. То есть в современных условиях квалифицированная разработка содержания внешнеэкономических договоров требует учета общих норм и принципов налогообложения субъектов внешнеэкономической деятельности.

Можно сказать, что нормы НК РФ имеют приоритетное положение по отношению к ТК РФ в части установления порядка уплаты, исчисления налоговой базы, возврата, учета таможенных платежей, являющихся налогами (НДС и акцизы) при перемещении товаров через таможенную границу России.

#### Библиографический список

1. Денисаева М.А. Налоговые отношения с участием иностранных организаций в Российской Федерации. М.Юриспруденция.2015.
2. Дербберг Э. Международное налогообложение (комментарий к Кодексу Внутренних Доходов США) .М. Прогресс.1999.
3. Ивлиева М.Ф. Правовые проблемы косвенного налогообложения в Российской Федерации. М. 2014. С. 107.
4. Кучеров И.И. Налоговое право России. Курс лекций М.ЮрИнфоР. 2016;
5. Кучеров И.И. Таможенное право. Учебник под ред. О.Ю.Бакаевой М.Норма. 2014
6. Петти В. Трактат о налогах и сборах. М., 1997. С. 82.
7. Ровинского Е.А. Советское финансовое право / Под ред. Е.А. Ровинского. М., 1978. С. 144.
8. Седова Н.В. Акцизное налогообложение в России // Финансы - 2014.№ 12. - С.42
9. Черник Д.Г. Налоговые системы зарубежных государств. М. ЮНИТИ. 2013 .

#### References

1. Denisaeva M.A. Nalogovye otnosheniya s uchastiem inostrannykh organizatsij v Rossijskoj Federacii. M.Yurisprudenciya.2015.
2. Derrberg E.H. Mezhdunarodnoe nalogooblozhenie (kommentarij k Kodeksu Vnutrennih Dohodov SSHA) .M. Progress.1999.
3. Ivlieva M.F. Pravovye problemy kosvennogo nalogooblozheniya v Rossijskoj Federacii. M. 2014. S. 107.
4. Kucherov I.I. Nalogovoe pravo Rossii. Kurs lekciy M.YUrInfoR. 2016;
5. Kucherov I.I. Tamozhennoe pravo. Uchebnik pod red. O.YU.Bakaevoj M.Norma. 2014
6. Petti V. Traktat o nalogah i sborah. M., 1997. S. 82.
7. Rovinskogo E.A. Sovetskoe finansovoe pravo / Pod red. E.A. Rovinskogo. M., 1978. S. 144.
8. Sedova N.V. Akciznoe nalogooblozhenie v Rossii // Finansy - 2014.№ 12. - S.42
9. Chernik D.G. Nalogovye sistemy zarubezhnykh gosudarstv. M. YUNITI. 2013 .



## ПРАВОВОЙ РЕЖИМ ИСЧИСЛЕНИЯ НДС И АКЦИЗОВ ПРИ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЯХ

**Бадова Л. К.,** к.ю.н., ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»  
**Исакова Ю. Р.,** ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

**Аннотация:** В данной работе были рассмотрены экспортно – импортные операции. При этом, берётся во внимание специфика экономики развивающихся стран, Основа Мирового Налогового Кодекса, которая содержит 5 главных принципов, на чём строится налоговая система. Исследуются контрольные документы, которые предъявляются производителем потребителю, чтобы установить обоснованность налоговых вычетов. А также рассматриваются документы, которые необходимо предоставлять для вывоза продукции. И сравниваются режимы косвенного налогообложения.

**Ключевые слова:** экспорт, импорт, акцизы, таможенные пошлины, НДС, косвенное налогообложение, вычеты, подакцизные товары.

**Abstract:** In this paper, we examined export - import operations. At the same time, taking into account the specificity of the economy of developing countries, the basis of the World Tax Code, which contains 5 main principles on which the tax system is built. Control documents that are presented by the producer to the consumer are investigated in order to establish the validity of tax deductions. Also, documents that must be provided for exporting products are considered. And the indirect taxation regimes are compared.

**Keywords:** export, import, excise, customs duties, VAT, indirect taxation, deductions, excisable goods.

Оценивания тот или иной вид «внешнего» налогообложения нужно уделять внимание торгово-экономической ситуации на товарном рынке конкретной стране, поскольку нормы налогового законодательства об НДС и акцизах во внешней торговле представляют собой отражение внешнеэкономических отношений, и занимает подчиненное положение по отношению к таможенной политике.

В рамках Международной Налоговой Программы в 2004г. был дополнен и опубликован, ранее разработанный рекомендательный акт (1993г) «Основы Мирового Налогового Кодекса», который действует и сегодня.

Основы Мирового Налогового Кодекса содержат 5 главных принципов, на чём строится налоговая система, при этом, берётся во внимание специфика экономики развивающихся стран, базисная часть доходов формируется с помощью косвенных налогов (таможенная пошлина, НДС и акцизы) и налога на прибыль организации. Существенную роль не должны играть подоходный налог с физ. лиц и имущественные налоги. Данное строение налогов разрешит уклониться от огромных административных издержек на единицу собираемых налогов. Помимо этого, из-за отсутствия в развивающихся государствах широкой практики общественных выплат и пособий огромные налоги на зарплату невыгодны.

Как видно из мониторингов и исследований, эти принципы находят эффективность в налоговой системе России. Анализ динамики налоговых доходов федерального бюджета говорит о том, что удельный вес косвенных налогов увеличивается, а удельный вес взносов в фонды обязательного страхования стремится к падению. Но их уровень всё же является значительным и не отвечает рекомендациям, которые изложены в «Основах Мирового Налогового Кодекса».

Традиционно НДС и акцизы являются основным источником доходов государства (или, по крайней мере, одним из основных источников). Эта ситуация характерна как для России, так и для зарубежных государств.

Акцизы являются довольно упругим элементом регулирования экономической политики. Кроме этого, государство входит в обсуждение с зарубежной страной о совместном снижении тарифов, согласно разграничения пошлин на доходные и защитные. Первые выходят из переговорного процесса, и это воспринимается всеми, как правило. Акцизы, которые являются внутренними налогами, отличаются от акцизов, таможенных пошлин, не представляют собой объект мирового правового управления; их примене-

ние не утверждается торговыми договорами и соглашениями, а также управляется национальными органами власти. Отсюда следует, что акцизы, которые взимаются при импорте товаров, способны уравнивать конкуренцию между отечественными и зарубежными товарами.

Специализация режима «внешних» косвенных налогов (НДС, акцизы, таможенные пошлины) требует соответствующего законодательного установления налогооблагаемых объектов при учёте принципов рационального налогообложения, что может привести к развитию и совершенствованию системы косвенных платежей.

Качественно новый этап в развитии норм российского и европейского законодательства о налоговой базе при «внешнем» косвенном налогообложении характеризуется следующими особенностями.

Во-первых, в начале XX века в мире растут влияние нормативно-правовых актов ВТО и МТП, которые рассматривают косвенное налогообложение как инструмент защитных, компенсационных и антидемпинговых мер в торговой политике. Мировые и региональные соглашения по вопросам торговли сильно понизили их ставки и уменьшили сферу использования.

Во - вторых, появился новый этап - учреждение и расширение косвенных налогов с глобальным объёмом (всемирные косвенные налоги). В начале, в налоговой практике стран использовались налоги с оборота, потом НДС, без каскадного эффекта оборотных налогов.

В - третьих, произошло распределение удельной доли косвенных налогов в бюджетных доходах с помощью стабильности участников экспортно-импортных операций, как плательщиков косвенных налогов. За счёт расширения власти ВТО нормы и документы, которые созданы в её границах, получили дальнейшее распространение и приобрели обязательный характер, что затронуло регулирование косвенных налогов. В области разграничения юрисдикции государств идет процесс усовершенствования механизма устранения двойного налогообложения товаров, перемещаемых субъектами одного государства в другое государство( взимание акцизов и таможенных пошлин).

В-четвертых, из-за развития общения и средств связи, а также «дематериализации» товаров и услуг при помощи Интернет-торговли механизмы косвенного налогообложения необходимо приспособить к новым реалиям жизни. Удельный вес «электронных товаров» увеличивается и создает огромный ряд проблем для косвенного налогообложения, в особенности

для администрирования косвенных налогов. Данный принцип необходимо включить в договор, чтобы избежать двойного налогообложения, который заключается РФ с зарубежными странами.

В - пятых, роль акцизов отдельных видов товаров и минерального сырья, из-за данной дифференциации косвенных платежей немного меняется рядом с функциональным назначением потому что, «самостоятельные» акцизы отдельных групп товаров или услуг и минерального сырья *сегодня существуют отдельным звеном в системе косвенных налоговых платежей, которые установлены налоговым законодательством страны.*

Управление акцизными платежами необходимо отдавать более детальное внимание во время правового регламентирования отношений из-за поступления косвенных налогов в бюджет, что содействует формированию особого правового института. В теоретическом аспекте группа норм НК РФ, регулирующая режим исчисления налоговой базы НДС и акцизов, взимаемых при ввозе и вывозе товаров и продукции при пересечении таможенной границы Российской Федерации, отражает внешнеэкономическую, контрольно-регулирующую, координирующую и стимулирующую функцию косвенных налогов во внешней торговле. Эта группа норм обладает такими признаками самостоятельного правового института налогового законодательства как устойчивость, единая направленность норм на регулирование конкретных правоотношений, юридическая целостность режима, взаимосвязь правовых норм, наличие специальных условий исчисления налоговой базы, учета затрат и оснований освобождения от уплаты косвенных налогов.

Таможенную стоимость подакцизных товаров, и таможенную пошлину, которая подлежит уплате, устанавливают согласно НК РФ, в налоговую базу определяют отдельно по каждой возмозной на российскую таможенную партию подакцизных товаров.

В данном параграфе теоретически осмысливается и сравнивается юридическое содержание «налоговой базы в экспортно-импортных операциях» и «экспортно-импортной операции для целей косвенного налогообложения», формирующихся с учетом международно-правовых норм ВТО, европейского интеграционного права и налогового права отдельных государств.

При ввозе на таможенную территорию России подакцизных товаров в виде переработанных товаров вне таможенной территории РФ налоговая база устанавливается согласно положениям статьи 191 НК РФ. Налоговая база при ввозе товаров РФ, которые помещены под режим свободной таможенной зоны на остальную часть таможенной территории РФ или при передвижении их на территорию особой экономической зоны лицам, которые не являются резидентами данной зоны, формируются согласно статье 187 НК РФ.

Сумма акцизы, которая предъявляется производителем потребителю, по статье 198 НК РФ представляет собой учетно-контрольный элемент при вычислении налоговой базы. При ввозе подакцизных товаров на таможенную территорию РФ, правильно заполненные таможенные формы и расчетные документы, которые удостоверяют факт оплаты акцизы, применяются в виде контрольных документов, чтобы установить обоснованность налоговых вычетов.

Во-первых, налогоплательщик, который осуществляет сделки, которые признаются объектом налогообложения. Кроме сделки по сбыту прямогонного бензина налогоплательщиком, который имеет свидетельство на производство данного товара, налогоплательщику, который имеет свидетельство на его переработку. Налогоплательщик должен предоставить к оплате потребителя подакцизных товаров определенную сумму акцизы.

Во-вторых, в расчетных документах, а также в реестрах чеков и реестрах на получение средств с аккредитива, в первичных учетных документах и счетах-фактурах определенная сумма акцизы выносится отдельной строкой. Кроме случаев: выплаты подакцизных товаров за границу, и сделки по сбыту прямогонного бензина налогоплательщиком, который имеет свидетельство на создание прямогонного бензина, налогоплательщику, который имеет свидетельство на переработку прямогонного бензина, и сделки по сбыту денатурированного этилового спирта налогоплательщиком, который имеет свидетельство на создание денатурированного этилового спирта, налогоплательщику, который имеет свидетельство на создание не спиртосодержащей продукции.

В-третьих, при сбыте подакцизных товаров, сделки которых согласно статье 183 НК РФ освобождаются от налогообложения, расчетные документы, первичные учетные документы и счета-фактуры не выписывают определенную сумму акцизы. Зато на них делается надпись или ставится штамп «Без акциза».

При вывозе подакцизных товаров в таможенном режиме экспорта за границу для доказательства правомерности начисления и освобождения от уплаты акцизов и налоговых вычетов в налоговую службу по месту регистрации налогоплательщика в обязательном порядке в срок не более 180 календарных дней со дня сбыта данной продукции предъявляются документы, которые установлены НК РФ.

1. *Налогоплательщик должен предоставить контракт, или другой договор, или его копию налогоплательщика с контрагентом на поставку подакцизных товаров.*
2. *Налогоплательщику необходимо передать платежные документы и выписку банка, договор комиссии, договор поручения или агентский договор или их копию, подтверждающие факт поступления дохода от сбыта подакцизных товаров зарубежному лицу на счет налогоплательщика, комиссионера, поверенного, агента в банке РФ.*
3. *При поступлении дохода от сбыта подакцизных товаров зарубежному лицу на счет налогоплательщика или собственника данных подакцизных товаров от 3-го лица в налоговые службы вместе с платежными документами и выпиской банка или их копиями предоставляются договоры поручения по оплате за экспортируемые подакцизные товары, которые заключены между зарубежным лицом и организацией (лицом), производящие платёж.*

Если выявлено не зачисление валютного дохода от сбыта подакцизных товаров на территорию России, то налогоплательщик должен предоставить в налоговую службу документы, которые подтверждают право на не зачисление валютного дохода на территорию России;

4. *Налогоплательщик необходимо передать грузовую таможенную декларацию или копию с отметками таможенной службы РФ, которая осуществила выпуск товара в таможенном режиме экспорта, и таможенной службы РФ, где находится пункт пропуска (пограничная таможенная служба).*

Если осуществляется вывоз нефтепродуктов в таможенном режиме экспорта за границу с помощью трубопроводного транспорта, то даётся полная грузовая таможенная декларация с отметками таможенной службы РФ, которая производит таможенное оформление данного вывоза нефтепродуктов;

5. *Налогоплательщику необходимо предоставить копии транспортных или товаросопроводительных документов или других документов с отметками пограничной таможенной*



службы РФ), которая подтверждает вывоз товаров за границу РФ, кроме вывоза нефтепродуктов в таможенном режиме экспорта через границу России.

Если вывоз нефтепродуктов в таможенном режиме экспорта осуществляется через морские порты для доказательства вывоза продукции за границу налогоплательщиком в налоговую службу представляются копии документов:

- поручение на отгрузку экспортируемых нефтепродуктов с указанием порта разгрузки с отметкой "Погрузка разрешена" пограничной таможенной службы;
- коносамент на перевозку экспортируемых нефтепродуктов, в котором в графе "Порт разгрузки" указано место, которое находится за границей России.

Если вывоз нефтепродуктов в таможенном режиме экспорта с помощью железнодорожных цистерн для доказательства вывоза товаров за границу РФ налогоплательщиком в налоговую службу необходимо предоставить копии транспортных, товаросопроводительных и других документов, которые подтверждают вывоз нефтепродуктов за границу, с отметками пограничной таможенной службы.

Если в итоге налогоплательщик предоставляет в налоговую службу документы, которые обосновывают избавление от налогообложения, выплаченные суммы налога должны быть возмещены налогоплательщику согласно статье 203 НК РФ.

б. *Налогоплательщик может снизить сумму акцизы по подакцизной продукции на установленные налоговые вычеты статьей 200 НК РФ.*

К вычетам относятся суммы акциз, которые предоставляются потребителям и которые уплачены налогоплательщиком во время приобретения подакцизных товаров или уплачены налогоплательщиком при ввозе подакцизных товаров на таможенную территорию, которые выпущены в свободное обращение.

Если безвозвратно утеряны данные подакцизные товары (кроме нефтепродуктов) во время их создания, хранения, передвижения и технологической об-

работки суммы акциз тоже могут вычитаться. Однако вычету подлежит сумма акциз, которая относится к части товаров, которые безвозвратно утеряны в границах норм технологических потерь и естественной убыли, которые утверждены уполномоченной федеральной службой исполнительной власти для определенной группы товаров.

К вычетам ещё относят суммы акциз, которые уплачены на российской территории по этиловому спирту, который произведен из пищевого сырья, использованного для создания виноматериалов, а потом использованных для создания алкоголя.

Специфика косвенного налогообложения внешнеэкономической деятельности представляет собой на основе состояния политических и экономических отношений между странами, на основе политической свободы и защиты в мировой торговле, на основе необходимости мобилизации в экономику страны зарубежных инвестиций, каждая страна имеет право использовать в косвенном налогообложении отличные режимы:

**Национальный режим** - сделки с участием зарубежных физ. и юр. лиц. Используются ставки и возможности для приобретения налоговых льгот, как и для национальных организаций.

**Режим наиболее благоприятной нации** - налоговые ставки и льготы, которые используют зарубежные организации, не пользующиеся правом для приобретения национального режима.

**Режим бойкота** означает, что в нескольких случаях страны, которые не пользуются преимуществами в мировых экономических связях с данной страной подают под данный режим. Все кто сюда относятся, к ним применяются более большие ставки таможенных пошлин и других сборов. Ярким примером могут служить ставки импортных таможенных пошлин, до недавнего времени которые применялись в России, и находились в зависимости от государства, где происходил товар. Во многих случаях таможенную стоимость можно определить как фактическая стоимость товара, который произведён, с учётом расходов по транспортным лицензиям и иных пошлин.

#### Библиографический список

1. Быдлински Ф. Основные положения учения о юридическом методе: Пер. с нем. // Вестник гражданского права. 2016. N 1. Т. 6. С. 231 - 232.
2. Кибальник А.Г. Современное международное право: понятие, задачи и принципы / Под ред. А.В. Наумова. СПб., 2013. С. 195
3. Лабынцев Н.Т., Хмельницкая Н.В. Реализация принципов Основ Мирового Налогового Кодекса в России // Финансовые и бухгалтерские консультации. 2014. N 1.
4. Перов А.В., Толкушкин А.В. Налоги и налогообложение. М.: Юрайт-М, 2015. С. 88.
5. Уорд М. Хасси и Дональд С. Любик. «Основы Мирового Налогового Кодекса». М., 2016. С. 102
6. Юмашев, Ю. М. Право и межгосударственные объединения / под общей ред. В. Г. Вишнякова / Ю. М. Юмашев - СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2013 г.

#### References

1. Bydliniski F. Osnovnye polozheniya ucheniya o yuridicheskom metode: Per. s nem. // Vestnik grazhdanskogo prava. 2016. N 1. T. 6. S. 231 - 232.
2. Kibal'nik A.G. Sovremennoe mezhdunarodnoe pravo: ponyatiye, zadachi i principy / Pod red. A.V. Naumova. SPb., 2013. S. 195
3. Labyncey N.T., Hmel'nickaya N.V. Realizatsiya principov Osnov Mirovogo Nalogovogo Kodeksa v Rossii // Finansovyye i bukhgalterskiye konsultatsii. 2014. N 1.
4. Perov A.V., Tolkushkin A.V. Nalogi i nalogooblozhenie. M.: YUrajt-M, 2015. S. 88.
5. Uord M. Hassi i Donald S. Lyubik. «Osnovy Mirovogo Nalogovogo Kodeksa». M., 2016. S. 102
6. Yumashev, YU. M. Pravo i mezhdunarodnyye ob'edineniya / pod obshchey red. V. G. Vishnyakova / YU. M. Yumashev - SPb.: Izd-vo «Yuridicheskij centr Press», 2013 g.

## ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О ВЗИМАНИИ КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ: СВЯЗЬ МЕЖДУ НАЛоговым, ТАМОЖЕННЫМ И ВАЛютНЫМ ПРАВОМ

**Бадова Л. К.,** к.ю.н., ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»  
**Исакова Ю. Р.,** ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

**Аннотация:** В данной работе рассмотрена связь между налоговым, валютным и таможенным правом. Приведены мнения известных ученых о их взаимосвязи. Выделены особенности взимания косвенных налогов во внешнеэкономической деятельности. Внимание также уделяется сравнительной характеристике акцизов, которые имеют статус таможенных платежей пошлины, как косвенного налога, а также рассмотрен комплекс мер, который способствует росту качества правового регулирования вопросов подсчитывания и уплаты акциза

**Ключевые слова:** акциза, таможенный налог, взимание и уплата налога, экспортно-импортные операции, государственная политика

**Abstract:** In this paper, we consider the relationship between tax, currency and customs law. The views of famous scientists about their interrelations are given. The specifics of the collection of indirect taxes in foreign economic activity are singled out. Attention is also paid to the comparative characteristics of excises that have the status of customs duties as an indirect tax, as well as a set of measures that promotes the growth of the quality of legal regulation of issues of calculating and paying excise.

**Keywords:** excise tax, customs tax, collection and payment of taxes, export-import transactions, state policy.

Существует множество мнений о взаимоотношениях между национальным налоговым и валютным правом. Несмотря на множество мнений, мы имеем дело с системами правовых норм, которые регулируют социальные отношения, имеющие отличия: валютно-правового, налогового-правового и таможенно-правового характера, то есть различные взаимоотношения видов, что является главным в определении связи налогового и валютного права. Под таможенно-тарифными системами всех государств понимается объект регулирования со стороны различных отраслей права, который включает валютное, а также многочисленные, межгосударственные многосторонние соглашения, целью которых является соблюдение «налоговой справедливости», обеспечение валютного и налогового контроля при взимании внешних налогов.

В трудах многих ученых главный акцент делается на сложный, многоаспектный характер валютного и налогового права, где существуют как первичные, так и вторичные и другие уровни режимов взаимодействия. Они обусловлены особенностью взимания внешних косвенных налогов в процессе торгового оборота.

Что касается самой системы правовых норм, связанных с акцизами и НДС, то она не является искусственным образованием. Правовые нормы имеют общий объект, представляющий стабильность валютной, таможенной и налоговой систем. Этот агрегирующий фактор группирует взаимосвязь и взаимозависимость норм таможенного, налогового и валютного права. Следовательно, формирование налогового и валютного права как совокупных отраслей представляет собой улучшение норм регулирования и контроля над экспортно-импортными операциями. Сегодня в РФ номинальный уровень таможенного обложения намного больше, чем в развитых странах, но намного меньше, чем во многих развивающихся странах.

Но во времена, более схожие с теми, что переживает ныне РФ, уровень обложения импорта в западных странах был выше, чем в настоящее время в РФ. В большинстве развивающихся стран, которые объективно находятся сегодня в лучшем положении, чем РФ, а также входят в состав ВТО (Бразилия, Мексика, Аргентина), средний уровень тарифов все же выше, чем у нас.

Любые финансово-правовые меры внешнеэкономического регулирования, которые ограничивают свободное движение товаров, могут играть активную уникальную роль, помогая изменению экономики и повышению ее роста, тогда, когда они будут применены в широком контексте национальной торгово-промышленной и налоговой политики, то есть в стро-

гих рамках взимания НДС и акцизов, которые направлены на санитарные конкретные отрасли и обеспечение экономической безопасности страны.

В современном мире быстро развивается валютное, кредитное, таможенное, налоговое объединение стран разных регионов планеты. Процессы глобализации наиболее ярко проявляющиеся в валютной сфере, несомненно влекут за собой увеличение и углубление взаимозависимости валютных рынков, валютных и налоговых внешнеэкономических режимов, валютного и налогового сотрудничества между странами.

Для удачного ведения кредитно-расчетной деятельности на территории зарубежной страны необходимо освоиться в валютном, налоговом (акцизном) законодательстве данного государства.

Изменения в валютном режиме многих государств, которые связаны с международными требованиями стандартизации валютного регулирования и контроля, предоставили возможность резидентам самостоятельно осуществлять валютные операции с нерезидентами.

Существует большое количество мнений об унификации норм права ЕС об НДС и акцизах, вот некоторые. Система источников, по мнению С. Ю. Кашкина: «включает в себя все основные виды документов, которые характерны для современной правовой цивилизации: нормативные договоры, акты, судебные прецеденты. Иногда создаются правовые обычаи, но самостоятельность за нормами, которые складываются стихийно, не признается».

У Л. М. Энтиной сложилось несколько мнений, но последняя заключается в том, что условно можно выделить 4 основных направления источников европейского права: 1. нормативно-правовые акты; 2. общие принципы права; 3. решения Суда ЕС и; 4. международные договоры. Среди нормативно-правовых актов выделяют учредительные договоры, которые подлежат замене Конституцией ЕС с её введением в действие, и акты вторичного права, которые принимаются на их основе».

Третье мнение принадлежит Ю. М. Юмашеву. Он считает, что источники права ЕС квалифицируются по – разному: внутренние и внешние. Внешние представляют собой международные договоры ЕС, внутренние – учредительные договоры и акты органов Сообщества. Но самой масштабной является классификация по принципу «первичности» и «вторичности» права ЕС». Сюда можно же отнести и классификацию источников права ЕС по признакам «первичности» и «вторичности», которую в свое время предложил С. Ю. Кашкин. Источниками права ЕС являются внешние



формы выражения его правовых норм. Формы права ЕС создают полную систему источников, для которой характерна иерархия актов. Система источников уни-

фицируемого налогового права ЕС обладает собственной спецификой и состоит из трёх больших разделов:

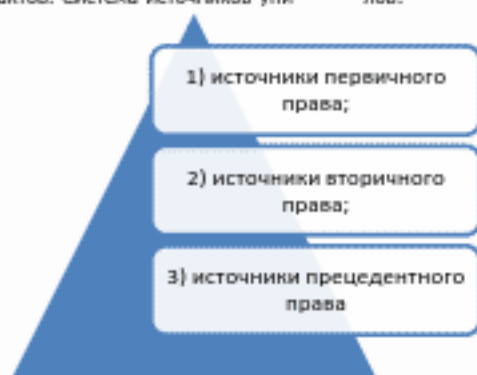


Рисунок 1: Разделы системы источников унифицируемого налогового права ЕС.

Различия первичного и вторичного права определили Г. Горниг и О. Витницкая: «В праве сообщества принято различать первичное и вторичное право. К первичному праву отнесены все учредительные договоры об образовании Сообщества, обычное право и общеправовые принципы. Они же порождают основы вторичного права, которые создаются органами Сообщества. К вторичному праву Сообщества можно отнести созданные его органами абстрактные нормы общего характера и определенные нормы индивидуального характера, которые имеют обязательную силу и не имеют таковой рекомендации и заключения».

Основными правовыми принципами валютного управления и валютного контроля, который сформировался в международной практике валютных отношений и который влияет на налоговые отношения по взаимности косвенных налогов, являются:

- 1) преимущество экономических мер в реализации политики государства в области валютного управления;
- 2) исключение неоправданного государственного вмешательства в валютные операции, как резидентов, так и нерезидентов;
- 3) взаимосвязь внешней и внутренней валютной государственной политики;
- 4) равенство системы валютного управления и валютного контроля;
- 5) гарантирование защиты прав и экономических интересов резидентов и нерезидентов со стороны государства во время налогооблагаемых валютных операций.

Импортные пошлины применяются в основном в торгово-политических и тарифных преференциях. В торгово-политических отношениях между государствами используется принцип наиболее благоприятствуемой нации, дающей право иметь все преимущества и льготы, которые предоставляются любым третьим странам. Исключения из указанного принципа связаны с развитыми странами, предоставляющими уступки всем развивающимся странам и распространяющими на них все уступки, которые они дают друг другу. Однако при этом ничего не требуют взамен от развивающихся стран.

Постановлением Правительства РФ от 14.10.2003 N 626 (в ред. от 07.08.2006 N 839) представлен перечень товаров и оборудования, которые освобождены от наложения таможенной пошлиной. Поэтому, нормами таможенного законодательства утверждаются льготы по наложению таможенной пошлиной в отношении зарубежных инвесторов.

Продуктивное налоговое управление экспортно-импортных операций должно быть важным фактором создания условий, которые гарантируют максимально

допустимую мобилизацию иностранных инвестиций в отечественную экономику и защиту интересов федерального бюджета при условиях противодействия уклонению от уплаты налогов. Отсюда следует:

- обратить внимание на то, что внешнеторговые налоговые льготы должны быть обоснованы;
- преференции должны быть направлены на уплату участниками экспортно-импортных операций акцизов, с учетом того, что такие освобождения также являются особыми преимуществами для субъектов внешней торговли;
- обобщение преференций можно назвать таможенными тарифно-налоговыми льготами и понимать под ними предпочтения в области уплаты таможенных платежей и налогов, которые предоставляются субъектам внешнеэкономической деятельности за счет перенесения товаров через таможенную границу России;
- тарифно-налоговые льготы не могут носить самостоятельный характер, обязаны выдаваться при любых ситуациях, за исключением совершения деяний, которые носят противоправный характер;
- необходимо понимать различия между «налоговой задолженностью во внешнеэкономических операциях» и «необоснованными» льготами по уплате акцизов.

Данным фактором уже уделял внимание Высший Арбитражный Суд РФ, который подчеркнул невозможность изъятия тарифно-налоговых льгот при отсутствии доказательства нелегитимного поведения.

Необходимо отметить, что правовой механизм уплаты косвенных налогов во внешнеэкономической деятельности имеет свои особенности:

- трансграничный характер налогооблагаемых операций;
- наличие зарубежных участников, посредников;
- растущие воздействия на него стабильных норм мировых соглашений и документов всемирных организаций (ВТО, ОЭСР, ЮНСИТРАЛ);
- развитие новых форм мировой коммерции и расчетов (электронной, бартерной), обуславливающих необходимость критичного переосмысления современных институтов косвенного налогообложения во внешней торговле. Можно заметить, растущую необходимость приспособления механизма косвенного налогообложения к новым реалиям жизни, например, часть «электронных» товаров и Интернет-операций на мировом рынке продолжают увеличивать рост и создавать целый ряд проблем для косвенного налогообложе-

ния и администрирования косвенных налогов.

Марки выдаются импортеру акцизным таможенным постом только, если произведена уплата ввозной таможенной пошлины, НДС, которая не уплачена при покупке марок части акцизов в виде гарантии банка или иного кредитного учреждения или внесения на счёт акцизного таможенного поста причитающихся сумм.

Также нельзя забывать про двойное налогообложение при передвижении подакцизных товаров и минерального сырья через таможенную границу страны. В действительности, некоторые виды товаров могут одновременно оказаться под обложением таможенных пошлин и акциз. Тогда стоит задуматься, а что на счёт принципа однократности обложения?

Согласно принципу однократности налогообложения один и тот же объект может подвергаться обложению налогом одного вида только один раз за определенный период налогообложения. Совокупность акцизов и таможенных пошлин осуществляется за счёт их разграничения на: *revenue duties* (доходные пошлины) и *protective duties* (защитные пошлины). Доходные пошлины принимаются для роста бюджетного дохода. Они используются, потому что считается нормальным, чтобы покупатели товаров увеличивали доходы, вне зависимости от того, из какой страны привезён товар. Алкогольные напитки, к примеру, могут облагаться доходными пошлинами, когда импортируются.

Таможенные пошлины на импорт товаров и акцизы на продукцию, которую производят в стране, обязаны быть в основном однородными.

Вопрос об осуществлении принципа однократности обложения открыт в РФ. Акцизы на нефть используются в России с 01. 04.1996 года.

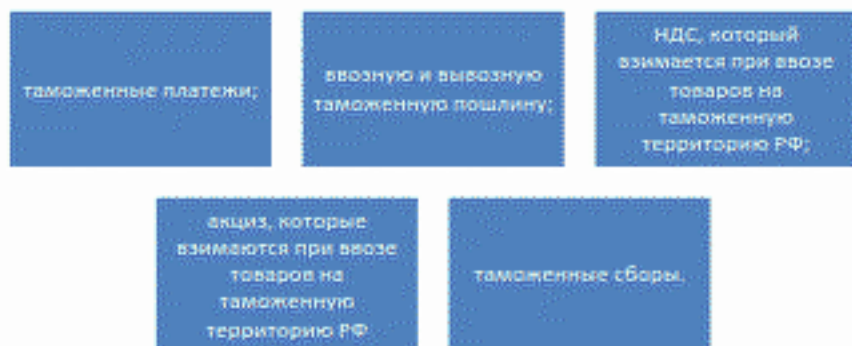


Рисунок 2 - Нормы таможенного кодекса РФ.

Вышеизложенные таможенные платежи уплачиваются, в том случае, если они утверждены согласно законодательству РФ (ст.318 ТК РФ). Таможенные пошлины отнесены НК РФ к федеральным налогам и сборам (ст. 13 НК РФ) 13 НК РФ.

Признак индивидуальной безвозмездности таможенной пошлины может вызвать сомнения. Например, некоторые учёные признают индивидуально-возмездный характер таможенной пошлины, потому что её уплата связана с получением конкретным лицом, который уплатил пошлину, права на ввоз и вывоз товара, да и передвижение его через таможенную границу. Но существует альтернативное мнение, которое является более оправданным: передвижение товара через таможенную границу в случае уплаты таможенной пошлины не стоит сравнивать с предоставлением встречного предложения, поэтому таможенная пошлина не несёт собой плату за совершение встречных действий со стороны страны.

Упорядочить мировое двойное налогообложение можно 3 путями:

- 1) все государства должны следовать какому-нибудь одному принципу налогообложения;
- 2) применение внутренних законодательных мер государства по упорядочиванию двойного налогообложения в одностороннем порядке;
- 3) упорядочивание двойного налогообложения с помощью заключения мировых налоговых соглашений.

Акцизы, так как это внутренний налог, не представляют собой объект мирового правового управления; они применяются, не устанавливаются торговыми договорами и соглашениями и управляются национальными органами власти. Отметим, что отдельные виды ввозимых на таможенную территорию России подакцизных товаров подвергаются обязательной маркировке акцизными марками, что выявляет специфику их уплаты, в отличие от таможенных пошлин.

Для ускоренного привлечения капиталовложений из-за границы в реальный экономический сектор необходимо приблизить учреждение законодательных актов, которые определяют порядок установления и применения поощрительных пошлин, использующихся в отношении товаров инвестиционного назначения, которые ввозятся на таможенную территорию РФ согласно соответствующему инвестиционному соглашению. Создание благоприятного инвестиционного климата - одна из главных целей страны для воплощения направлений в сфере налогов и таможенных пошлин.

К нормам таможенного кодекса РФ от 28.03.03 г. № 61 -ФЗ, который вступил в силу с 1.01.04 г., относят:

Можно осуществить сравнительную характеристику акцизов, которые имеют статус таможенных платежей пошлины, как косвенного налога, на основании:

1. налогоплательщиками акциз, которые взимаются за счёт передвижения товаров через таможенную границу, являются лица, которые определены согласно Таможенному кодексу России (подп. 3 п. 1 ст. 179 НК РФ). Таможенные платежи уплачиваются непосредственно декларантом или другим лицом согласно Таможенному Кодексу (ст. 8 ТК РФ). Отсюда следует, что при определении плательщиков налога, для акцизов и таможенных пошлин существуют одинаковые правила;

2. декларант - лицо, которое перемещает товары и транспортные средства, таможенный брокер, декларирующие, представляющие и предъявляющие товары и транспортные средства от собственного имени. Например, декларантом может быть только российское лицо, кроме случаев передвижения товаров физ.



лицами не для коммерческих целей и других случаев, которые определены ГК России (ст. 172 ТК РФ). Следовательно, любое лицо, которое заинтересовано, вправе выплатить таможенные платежи; если другое не предусмотрено ТК РФ;

3. объект налогообложения таможенной пошлиной представляет собой ввоз либо вывоз товара с таможенной территории. Для акцизов, объект налогообложения - ввоз подакцизных товаров на таможенную территорию России.

Отметим особенности формирования ставок таможенных пошлин, которые отличают их от акцизов. В соответствии с общими принципами налогообложения не разрешается устанавливать разные ставки налогов и сборов, а также налоговые льготы в зависимости от формы гражданства, собственности, физических лиц или места происхождения капитала (подп. 2 п. 2 ст. 3 НК РФ). Несмотря на это, законодатель отмечает, что разрешается установление особых видов пошлин или различных ставок ввозных таможенных пошлин в зависимости от страны, в которой появился товар в, соответствии с НК и таможенным законодательством России.

Разрешение определенных преимуществ в виде установления особых или специальных ставок ввозных таможенных пошлин для всех или нескольких видов товаров, которые происходят из отдельных стран и не распространяются на товары, которые произошли из иных государств, определяется как тарифные льготы.

Таможенные пошлины, для стабилизации товарооборота и влияния на экономику государства, могут осуществлять следующие функции: фискальную и протекционистскую. Изначально ввозные пошлины так и назывались «фискальными», потому что за счёт них страна действительно увеличивала свой бюджет доходами, которые были получены от взимания пошлин на импортные товары. Потом ситуация изменилась, и на первый план вышла протекционистская функция, которая была нацелена на стабилизацию внешнеторгового оборота и унификацию интересов национального рынка.

Итак, несмотря на всю схожесть фискально-регулирующего назначения акцизов и таможенных пошлин выделяют несколько отличительных особенностей налоговых платежей: 1. акцизы уплачиваются только при ввозе товаров в Россию. А именно подакцизных товаров, что уменьшает сферу их стабилизирующего воздействия на определенный сегмент внутреннего рынка. 2. стабилизирующее воздействие таможенной пошлины имеет отличие в ориентированности на конкретную страну и быстрый характер управления. За счёт этого существуют тарифные преференции и передача права установления ставок таможенных пошлин Правительству России.

Помимо этого, торгово-политическая роль таможенного инвестирования представила таможенную пошлину объектом как национального, так и мирового права. Акцизы, так как внутренние налоги, не представляют собой объект международно-правового управления и они не зависят от торговых договоров и соглашений и управляются национальными органами власти.

Отметим, что инструкции, приказы и методические указания Федеральной Налоговой Службы РФ, Минфина РФ, а также Государственного Таможенного Комитета РФ и органов государственных внебюджетных фондов по вопросам налогообложения, которые изданы для подразделений указанных ведомств, не относятся к актам законодательства налогов и сборов (ст. 4 НК РФ), а, следовательно, имеют для налогоплательщиков рекомендательный характер.

Анализ настоящего законодательства о налогах и сборах и правоприменительной практики разрешает обнаружить отрицательные направления процесса нормативного регулирования налоговых отношений и выработать комплекс мер, который способствует росту качества правового регулирования вопросов подсчитывания и уплаты акцизов:

1. сейчас в России продолжается реформа налогового администрирования, главной целью которой служит повышению рентабельности налоговых регуляторов экономики, росту влияния налоговых стимулов во внешнеэкономической деятельности.

2. создание современной системы косвенного налогообложения осуществляется за счёт метода «проб и ошибок» без учета мировых модельных налоговых актов ВТО и иных организаций.

3. не идеальность и противоречивость, низкое юридическое качество норм и экономическая нецелесообразность большинства положений НК РФ выделяются многими учеными, и данные проблемы занимают особое значение в стратегически важном вопросе о внешнеэкономической деятельности страны.

4. практика применения норм «Акцизы» показывает, что законодатель пытается рентабельнее использовать данный механизм с помощью изменений.

5. сегодня проблемы порядка наложения таможенных платежей и акцизов воспроизводят и самостоятельные нормотворческие коллизии, и сложности правоприменительной практики из-за непонятного обоснования той или другой нормы.

Международная практика отражает общепризнанное право налогоплательщика, а при осуществлении внешнеэкономической деятельности, представляет собой использование всех допустимых законом средств, путей и методов для максимального уменьшения своих налоговых обязательств

#### Библиографический список

1. Право европейского Союза: Учебник для вузов / под ред. С.Ю. Кашкина. – М.: Юристъ, 2014 г.
2. Европейское право. Право ЕС и правовое обеспечение защиты прав человека: Учебник для вузов / отв. ред. Л. М. Этин - 2-е изд. – М.: Норма, 2015 г.
3. Витвицкая, О. Право ЕС / О. Витвицкая, Г. Горниг – СПб: Питер, 2015 г.
4. Вострикова Л.Г. Финансовое право: Учебник для вузов. М., 2005 г. Хропанюк В. Н. Теория государства и права. И. 2016; Крохина Ю.А. Налоговое право. Учебник. М., 2016. Общая теория государства и права. Академический курс: В 2 т. Т. 2 / Под ред. М.Н. Марченко.М.2016 г.
5. Калининченко, П. А. Введение в право Европейского Союза / под ред. С. Ю. Кашкина / П. А. Калининченко, С. Ю. Кашкин – М.: Экно, 2015 г.
6. Кашкин С.Ю. ЕС. Основные акты в редакции Лиссабонского договора с комментариями / С.Ю. Кашкин – М.: Инфра-М. 2016 г.
7. Титова А.С. Теоретические аспекты налогового администрирования исследованы в работах Титова А.С.: См например, Титов А.С. Налоговое администрирование: правовые аспекты М.ЮриИнфор.2017 г.
8. Юмашев, Ю. М. Право и межгосударственные объединения / под общей ред. В. Г. Вишнякова / Ю. М. Юмашев – СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2013 г.

#### References

1. Pravo evropejskogo Soyuza: Uchebnik dlya vuzov / pod red. S.YU. Kashkina. – M.: 'Yurist', 2014 g.

2. *Evropejskoe pravo. Pravo ES i pravovoe obespechenie zashchity prav cheloveka: Uchebnik dlya vuzov / otv. red. L. M. EHntin - 2-e izd. - M.: Norma, 2015 g.*
3. *Vitvickaya, O. Pravo ES / O. Vitvickaya, G. Gornig - SPb: Piter, 2015 g.*
4. *Vostrikova L.G. Finansovoe pravo: Uchebnik dlya vuzov. M., 2005 g. Hropanyuk V. N. Teoriya gosudarstva i prava. I. 2016; Krohina YU.A. Nalogovoe pravo. Uchebnik. M., 2016. Obshchaya teoriya gosudarstva i prava. Akademicheskij kurs: V 2 t. T. 2 / Pod red. M.N. Marchenko.M.2016 g.*
5. *Kalnichenko, P. A. Vvedenie v pravo Evropejskogo Soyuza / pod red. S. YU. Kashkina / P. A. Kalnichenko, S. YU. Kashkin - M.: EHksmo, 2015 g.*
6. *Kashkin S.YU. ES. Osnovnye akty v redakcii Lissabonskogo dogovora s kommentariyami / S.YU. Kashkin - M.: Infra-M. 2016 g.*
7. *Titova A.S. Teoreticheskie aspekty nalogovogo administrirovaniya issledovany v rabotah Titova A.S.: Sm napri- mer, Titov A.S. Nalogovoe administrirovanie: pravovye aspekty M.YUrInfor.2017 g.*
8. *YUmashev, YU. M. Pravo i mezhgosudarstvennye ob"edineniya / pod obshchej red. V. G. Vishnyakova / YU. M. YUmashev - SPb.: Izd-vo «YUridicheskij centr Press», 2013 g.*



## О БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ КАК ОСНОВЕ ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИИ

**Морунов В.В.**, к.э.н., доцент, Казанский национальный исследовательский технологический университет (Бугульминский филиал)

**Аннотация:** В настоящем исследовании проводится анализ терминологии понятий «бухгалтерский учет», «налоговый учет», а также исследуется нормативная взаимосвязь данных категорий.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, налоговый учет, бухгалтерская отчетность, налоговая отчетность, объект бухгалтерского учета, первичные учетные документы.

**Abstract:** This study provides an analysis of the concepts of "accounting terminology", "tax records", and also examines the regulatory relationship data categories.

**Keywords:** accounting, tax accounting, accounting, tax reporting, accounting, object primary accounting documents.

Термин «налоговый учет» содержится в ст. 313 Налогового кодекса РФ (далее - НК РФ) [2]: налоговый учет - система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на прибыль организаций на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным Налоговым кодексом РФ.

При этом отмечено, что в той же статье 313 НК РФ определено, что подтверждением данных налогового учета являются:

- первичные учетные документы, включая справку бухгалтера,
- аналитические регистры налогового учета,
- расчет налоговой базы.

Таким образом, законодатель определил, что налоговый учет состоит только лишь из этапа обобщения информации, включающей первичные документы, регистры и расчет налоговой базы.

В НК РФ понятие первичного учетного документа не введено. Однако в статье 11 «Институты, понятия и термины, используемые в настоящем Кодексе» части 1 НК РФ [1] установлено, что институты понятия и термины гражданского, семейного и других отраслей законодательства РФ, используемые в НК РФ, применяются в том значении, в каком они используются в этих отраслях законодательства, если иное не предусмотрено НК РФ.

Таким образом, понятие «первичный учетный документ» следует искать в других отраслях законодательства.

Порядок составления и оформления первичных учетных документов определен статьей 9 Федерального закона РФ от 06.12.2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [3] (далее - Закон № 402-ФЗ), которая так и называется «Первичные учетные документы». Так, в соответствии с нормами данной статьи определено, что каждый факт хозяйственной жизни подлежит оформлению первичным учетным документом. Первичный учетный документ должен быть составлен при совершении факта хозяйственной жизни, а если это не представляется возможным - непосредственно после его окончания.

Пунктом 2 статьи 1 Закона № 402-ФЗ определено, что бухгалтерский учет - это формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных Законом № 402-ФЗ, в соответствии с требованиями, установленными Законом № 402-ФЗ, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности.

В соответствии со статьей 3 Закона № 402-ФЗ к объектам бухгалтерского учета относятся:

- факты хозяйственной жизни,
- активы,
- обязательства,
- источники финансирования деятельности,
- доходы,

- расходы,
- иные объекты в случае, если это установлено федеральными стандартами.

В итоге получается, что формирование первичных учетных документов являются частью процесса бухгалтерского учета, а сами первичные учетные документы - дальнейшей основой для всей системы бухгалтерского учета и, следовательно, налогового учета в организации.

Если рассмотреть этапы составления отчетности (налоговой декларации по налогу на прибыль организаций), составляемой на основании данных налогового учета в соответствии с его определением в ст. 313 НК РФ, то получается следующая последовательная этапность:

1 этап: формирование первичных документов (включая справки бухгалтера), в соответствии с бухгалтерским законодательством;

2 этап: сведение данных (информации), содержащихся в первичных учетных документах в регистры (аналитические регистры);

3 этап: подготовка на основании сведений (информации), содержащейся в регистрах, налоговой отчетности.

Исходя из определения бухгалтерского учета, закрепленного в статье 1 Закона № 402-ФЗ, можно сделать аналогичный вывод: бухгалтерский учет - это процесс

- 1) формирования документов об объектах учета и другой информации (например, аналитических и прочих регистров)
- 2) составление на основе данной информации бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Здесь также возможно построить последовательность в виде этапов составления отчетности в соответствии и с бухгалтерским законодательством:

1 этап: формирование первичных документов (включая справки бухгалтера), в соответствии с бухгалтерским законодательством;

2 этап: сведение данных (информации), содержащихся в первичных учетных документах в ведомости и регистры (аналитические регистры).

3 этап: составление на основе данной информации бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Этапность в построении системы формирования бухгалтерской и налоговой отчетности идентична, поэтому с целью минимизации затрат на ведение бухгалтерского и налогового учета большинство организаций, обязанных вести данные виды учета в соответствии с законодательством, стараются их максимально сблизить на первом и втором этапе.

Таким образом, получается, что система налогового учета отнюдь не самостоятельна и основана на документах, формируемых в процессе ведения бухгалтерского учета.

**Библиографический список**

1. Налоговый кодекс РФ. Часть 1 // СПС «Консультант Плюс», 2018.
2. Налоговый кодекс РФ. Часть 2 // СПС «Консультант Плюс», 2018.
3. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О бухгалтерском учете» // СПС «Консультант Плюс», 2018.

**References**

1. Nalogovyy kodeks RF. CHast' 1 // SPS «Konsul'tant Plus», 2018.
2. Nalogovyy kodeks RF. CHast' 2 // SPS «Konsul'tant Plus», 2018.
3. Federal'nyy zakon ot 06.12.2011 N 402-FZ (red. ot 31.12.2017) «O buhgalterskom uchete» // SPS «Konsul'tant Plus», 2018.



## ПРИНЦИП НЕПРЕРЫВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИМЕНИТЕЛЬНО ДЛЯ НАЛОГОВОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

**Морунов В.В.**, к.э.н., доцент, Казанский национальный исследовательский технологический университет (Бугульминский филиал)

**Аннотация:** В данном исследовании представлены итоги анализа принципа непрерывности деятельности организации с позиции его применения для организации бухгалтерского и налогового учета.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, налоговый учет, принцип непрерывности деятельности организации

**Abstract:** This study presents the results of the analysis of the principle of continuity of the work of the organization with his application for the organisation of accounting and tax accounting.

**Keywords:** accounting, tax accounting, the principle of continuity of the work of the Organization

Принципы являются фундаментальной первоосновой любого закона, процесса или теории.

Налоговый учет в соответствии со статьей 313 НК РФ [2] - это система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на прибыль организаций на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным НК РФ. Порядок организации и ведения налогового учета регулируется главой 23 части 2 НК РФ «Налог на прибыль организаций».

Принципы налогового учета также установлены и регулируются нормами НК РФ. Среди них можно выделить обособленный принцип непрерывности деятельности организации.

В соответствии с нормами статьи 246 НК РФ налогоплательщиками налога на прибыль организаций признаются российские и иностранные организации. В соответствии с нормами статьи 11 НК РФ, организации - юридические лица, образованные в соответствии с законодательством РФ (российские организации), а также иностранные юридические лица, компании и другие корпоративные образования, обладающие гражданской правоспособностью, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств.

В соответствии со статьей 11 НК РФ институты, понятия и термины гражданского, семейного и других отраслей законодательства РФ, используемые в НК РФ, применяются в том значении, в каком они используются в этих отраслях законодательства, если иное не предусмотрено НК РФ. НК РФ не вводит понятие «юридические лица», поэтому, руководствуясь статьей 48 Гражданского кодекса РФ (далее - ГК РФ) [1], юридическим лицом признается организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде; юридическое лицо должно быть зарегистрировано в едином государственном реестре юридических лиц в одной из организационно-правовых форм, предусмотренных ГК РФ.

Таким образом, нормами ГК РФ срок функционирования юридических лиц (организаций) не установлен, тем самым на уровне гражданского законодательства закреплён принцип непрерывности деятельности организации.

Применительно непосредственно к организации налогового учета, данный принцип означает, что налоговый учет должен вестись в организации непрерывно с момента ее регистрации в качестве юридического лица до момента реорганизации или ликвидации. Так в соответствии со статьей 259 НК РФ - если организация в течение какого-либо календарного месяца была ликвидирована, реорганизована, то в такой организации амортизация имущества начисля-

ется по месяц (включительно), в котором завершена ликвидация или реорганизация.

Для целей организации бухгалтерского учета в организации данный принцип используется аналогично. В соответствии с пунктом 2 статьи 1 Федерального закона РФ от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [3] (далее - Закон № 402-ФЗ) бухгалтерский учет - это формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных Законом № 402-ФЗ, в соответствии с требованиями, установленными Законом № 402-ФЗ, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности. В соответствии с п. 1 ст. 6 Закона № 402-ФЗ «Обязанность ведения бухгалтерского учета» экономический субъект обязан вести бухгалтерский учет в соответствии с настоящим Федеральным законом, если иное не установлено настоящим Федеральным законом.

При этом, к объектам бухгалтерского учета (Статья 5. Объекты бухгалтерского учета юридического лица (статья 5 Закона № 402-ФЗ) являются:

- 1) факты хозяйственной жизни;
- 2) активы;
- 3) обязательства;
- 4) источники финансирования его деятельности;
- 5) доходы;
- 6) расходы;
- 7) иные объекты в случае, если это установлено федеральными стандартами.

Анализ определения «бухгалтерский учет» из статьи 1 логично приводит к очевидному выводу: любой факт хозяйственной жизни в организации, начиная с момента ее создания до ее ликвидации или реорганизации, что также является фактами хозяйственной жизни, должен быть отражен в учете и представлен в отчетности пользователями бухгалтерской информации. Этот вывод законодатель прямо закрепил в Законе № 402-ФЗ: в соответствии с п. 3 ст. 6 Закона № 402-ФЗ бухгалтерский учет ведется непрерывно с даты государственной регистрации до даты прекращения деятельности в результате реорганизации или ликвидации.

В зарубежной теории и практике организации учета и составления бухгалтерской отчетности данный принцип также используется. Так в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) он используется как основополагающее допущение (за исключением МСФО (IFRS) 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность».

Таким образом, принцип непрерывности деятельности организации определяет, что учет должен вестись непрерывно с момента регистрации организации в качестве юридического лица в соответствии с нормами гражданского и налогового законодательства до момента прекращения ее деятельности путем реорганизации или ликвидации.

**Библиографический список**

1. Гражданский кодекс РФ // СПС «Консультант Плюс», 2018.
2. Налоговый кодекс РФ // СПС «Консультант Плюс», 2018.
3. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О бухгалтерском учете» // СПС «Консультант Плюс», 2018.

**References**

1. Grazhdanskij kodeks RF // SPS «Konsul'tant Plyus», 2018.
2. Nalogovyj kodeks RF // SPS «Konsul'tant Plyus», 2018.
3. Federal'nyj zakon ot 06.12.2011 N 402-FZ (red. ot 31.12.2017) «O buhgalterskom uchete» // SPS «Konsul'tant Plyus», 2018.



## ИННОВАЦИИ В БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ МОНГОЛИИ

**Увгунхуу Гэрэлт Од**, старший преподаватель кафедры финансов, высшая школа бизнеса Монгольского Государственного Университета

Аннотация: Данная статья посвящается к рассмотрению нынешней ситуации инновации банковского сектора и к изучению оценивания эффективности на примере своей и других стран. В статье использованы вторичные данные для выявления состояния инновационных характеристик банковского сектора. Развитие банковского сектора измеряется ростом и эффективностью активов, также технология и инновация важны для обеспечения стабильности. Традиционная банковская услуга развивается на основе технологического переоборудования, и это стало важным фактором для увеличения хватания банковской услуги и для влияния на эффективности бизнеса банка. С другой стороны развитие технологии банковских услуг является фактором обучения людей к технологии и развития пользователей. Оценивание эффективности и соответствующее состояние финансирования являются нынешними актуальными проблемами, то есть они как фактор развития банковского сектора. Таким образом, на этой работе рассматривается о нынешнем состоянии инновации банковского сектора в целом.

Ключевые слова: инновация банковского сектора, анализ эффективности инновации

Abstract: This article posvjashaetsja to review the current situation of the banking sector and the innovations to the study of estimation of efficiency on its example and other countries. The article used secondary data to identify the status of the innovative characteristics of the banking sector. Development of the banking sector is measured by the growth and efficiency of assets, technology and innovation are important for stability. Traditional banking service developed on the basis of technological re-equipment, and this was an important factor for increasing prehensile banking services and to influence the effectiveness of the Bank's business. On the other hand the development of technology banking services is a factor for training people to technology and development users. Evaluation of the effectiveness and appropriate State financing are nyneshnymi actual problems, i.e. they are as a factor in the development of the banking sector. Thus, this paper considers the current state of Innovation Bank sects.of continuity of the work of the organization with his application for the organisation of accounting and tax accounting.

Keywords: innovation in the banking sector, an analysis of the effectiveness of innovation

Развитие измерялось количественным ростом клиентов, а сейчас уже начали оценивать качество услуг и положительное влияние на общество. То есть старое понимание устарело и появилось новое. Основная концепция развития банковского бизнеса основана на технологическом прогрессе, а также главным методом привлечения клиентов является улучшение банковских услуг на основе технологического достижения. Исследователи определили цель инновации банка - создание новых продуктов и услуг на основе современных технологических достижения для потребителей, то есть технологический прогресс нужен для социальных нужд. Улучшение технологии банковских услуг, это не только переход на его развитие, но и форма поддержки банка на общество, ознакомление с новой технологией наукой и обучение клиентов на использование услуг банка.

Инновации банка:

1. Внутренняя организация банка
2. Внешние операции банка
3. Реализация деятельности банка совместной работы на широком спектре рынка

Услуги, предоставляемые клиентам банка, не ограничиваются своими клиентами, но клиенты других банков тоже используют новые услуги банка. Так, что банки необходимо должны сотрудничать с национальными и международными банками. Для такого сотрудничества важны показатели технологического уровня в их реализации, поэтому внедряют новые технологии на основе корреспондентских банковских технологий, которые направлены на внешних рынках.

Инновация банка используется не только для цели бизнеса, но значительная часть портфеля кредитов в технологической инвестиции для поддержки инновации.

Инновация банка на международном уровне:

1. Внедрение информационной технологии банковского бизнеса.
2. Разработка новых продуктов, услуг и технологии обслуживания банка.
3. Поддержки новых проектов банка, которые являются ускорениями развития банка.

Журнал "Bankers" регулярно проводит отбор инновационных инновации и инициативы, поэтому по технологии SMS (Short message service) банк, по инициативе проектов, проекты Eco Bank и программы микрокредитования получили банковские инновационные награды. Данный журнал активно участвует в дальнейшем продвижении банка и пропагандирует о его деятельности. А в 2016 году проект "Anoto digital pen and paper technology" награждался первой инновационной премией банка.

Эта технология рассматривается как экономически эффективный проект, потому что с помощью этой технологии клиенты и банк могут экономить время на знакомление документов и передачу их. Кроме того, инновационные награды банка были присуждены проектам, включая использование банкоматов, рисков, краж, транспорта и работы симуляцы для контроля и создания эффективной сети передачи информации и платформ для защиты банковской информации и систем конфиденциальности.

На международном уровне определили, что банк - поддерживающая организация инновации, а также банковский бизнес как "интеллектуальный бизнес". Технология банковских услуг определяется как "PC banking technology", которая исполняет важную роль на развитие банка. То есть не только клиенты используют Hardware, software telecommunication для своих клиентов, а другие банковские клиенты в домашних условиях могут использовать Dial up services / Pc modem /, Home Finance Software / Microsoft's Money Bank of America's MECA software on-line services. Внедрение новых продуктов на банковский рынок основано на результатах опроса, который описывает потребности клиентов. А также разрабатывают технологию обслуживания для клиентов. Во время разработки продуктов технологии обслуживания и стандарта банка используют предложений и заключений внешних и внутренних клиентов, консультантов, руководителей или сотрудников банковского обслуживания. Этот процесс снижает трудности на использование новых продуктов на рынке для клиентов и банка.



Рисунок 1. Процесс внедрения банковской технологии  
Чем больше развиваются технологии обслуживания банка, тем лучше банки обращают внимание на овладение банковских услуг клиентами. Представление технологии банковских услуг клиентам, не ограничивается обучением, и еще реализуется программа "исследование и развитие" R

and D не только разрабатывает технологию для внедрения продуктова рынке, а также оказывает помощь на внедрение. Банк определяет систему обучения клиентов к технологии обслуживания как "сотрудничество и инновация".

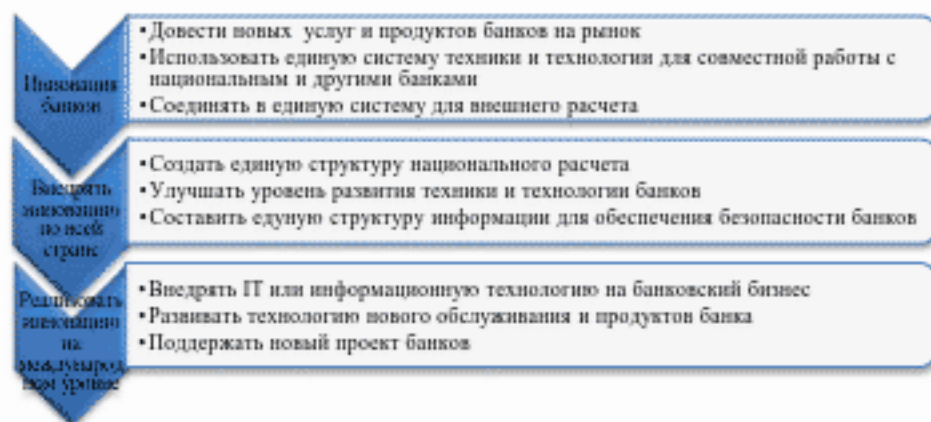


Рисунок 2. Уровень и цель развития инновации банковского сектора

Важна роль системного контролера и регулятора для внедрения новых продуктов и услуг на рынок то есть реализуют главное регулирование, для того чтобы обеспечили обработкой технологии и организовали финансовое посредничество между участниками рынка. Главным ролям системной политики организации является представление необходимых инвестиций. Другими словами, инвестиции системной технологии являются главной поддержкой для системы организации от политики.

В Монголии инновационное направление банковского сектора следует за развитием технологии банковской отрасли других стран. Технологические инвестиции банковского сектора направлены на улучшение инфраструктуры расчетной системы. И инвестиции технологии интернет банка, мобильного банка, платежной карты и ее технология выполняют огромную роль на развитие платежных систем.

Можно разделить инновацию банковского сектора на следующие группы: 1. Инвестиции для улучшения технологии и оборудования. 2. Создание новых продуктов и услуг. 3. Инвестиции для поддержки технологии и программного обеспечения на безопасность. Кроме того не только непосредственно покупают технологию из иностранного рынка, и еще в своей стране осуществляют инвестиции в форме развития.

Появляются потребности больше инвестиции для банковского сектора на реформирование технологии обслуживания, например, для технологии традиционной банковской услуги, телефонного банка, интернет банка и мобильного банковского сервиса. Развитие монгольской телекоммуникационной информационной инфраструктуры оказывает значительное влияние на развитие банковской технологии. В настоящее время в Монголии число пользователей достигло до 2512,7 людей и 300 самонав имеют доступ к высокоскоростному интернету. Потребности использования интернета являются важными факторами составления инфраструктуры нашей платежной системы, а также создали возможности платежей для людей отдаленных самонав. По 2016 год 2,7 миллион абоненты использовали услуги мобильного банка, 1,3 миллион из них являются активными, зарегистрировались 1,1 миллион абоненты, 473,3 из них активно используют интернет банк. Число пользователей платежных карт достигло до 4 миллион, 1,5 миллион из них являются активными. Если мы сравниваем эти числа с числом населения, то каждый третий человек использует услугу мобильного банка. По 2016 год в среднем, 170,2 тысяч людей делали по карте денежный оборот 6,8 миллиард тугруков или 197,7 тугруков. Это говорит о том, что потребители владеют технологии обслуживания банка на уровне



потребления. Технологии банка будут развиваться в электронной коммерции, которые требуют увеличение инвестиции и качество.

В 2013 году количество потребителей мобильного банка увеличилось до 73,18% всего населения, а в 2016 году этот число достигло до 87,88% населения.

И количество мобильного банка, то относительно мало потребителей интернет банка. В 2015 году 28,6% населения регистрировали в интернет банк, 4,1 % из них активно использовали. В 2016 году 33,8% всего населения регистрировали в интернет банк, 13,17% из них активно используют.

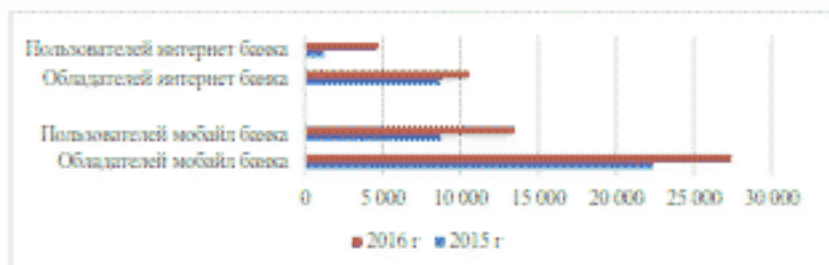


Рисунок 3. Обзор владельцев и пользователей интернет банка и мобильного банка  
Источник: Банк Монголии. Отчет мобильного банка 2015.IV, 2016. IV.

Из за условия обслуживания количество пользователей интернет банка относительно меньше, чем мобильного банка. Отсюда видно, что мобильный платеж без использования интернета проще чем других для пользователей.

Тем не менее, число, число пользователей интернета растет быстрее чем пользователей мобильного банка и в 2016 году количество активных пользователей мобильного банка увеличилось на 33%, а количество пользователей интернет банка 2,7 раза выросло. (Рисунок 3)

В 2015-16 годах количество владельцев мобильного банка активных потребителей

увеличилось во всех административных единиц. Этот процес доказывает, что потребители мобильного банка легко принимают технологии новых услуг. 28,7% населения в 2015 году и 44,92% в 2016 году стали активными пользователями мобильного банка во всей стране. Этот показатель увеличился с 32,49% до 44,92% в 2016 году. Самый высокий 70,49% пользователей населения используют обслуживание мобильного банка в провинции Увуну-Говь. В 2015 году 4,12% пользователи населения страны использовали услуги интернет банка, а в 2016 году число пользователей достигло до 15,15%, 29% пользователи из них живут в Улан-Баторе.

Таблица 1. Количество пользователей мобильного банка и интернет банка (сравнение с численностью населения по провинции).

№	Аймаг	Пользователей мобильн банка		Пользователей интернет банка	
		2015	2016	2015	2016
1	Баян-Ульги	19.4%	25.0%	0.40%	0.38%
2	Говь-Алтай	46.3%	61.6%	0.87%	1.51%
3	Завхан	33.9%	55.8%	1.53%	2.26%
4	Увс	31.8%	41.9%	0.93%	1.34%
5	Ховд	30.6%	42.0%	0.80%	1.25%
6	Архангай	28.6%	38.9%	0.48%	0.95%
7	Баянхонгор	28.2%	36.64%	0.94%	1.69%
8	Булган	32.4%	43.28%	0.71%	1.90%
9	Увурхангай	27.3%	35.14%	0.61%	1.26%
10	Хувсгүл	26.3%	33.08%	0.57%	1.21%
11	Орхон	30.2%	46.69%	1.51%	6.46%
12	Дорноговь	47.7%	64.51%	2.00%	9.53%
13	Дундговь	27.3%	37.42%	1.41%	2.21%
14	Увнуговь	58.0%	70.49%	3.03%	6.11%
15	Сэлэнгэ	33.2%	44.83%	1.01%	3.21%
16	Тув	26.7%	43.89%	0.68%	1.30%
17	Дархан-Уул	30.0%	47.73%	1.30%	11.66%
18	Говьсүмбэр	43.5%	52.87%	2.05%	3.50%
19	Дорнод	26.8%	38.56%	1.34%	6.26%
20	Сухбаатар	26.5%	38.06%	1.12%	1.93%
21	Хэнтий	34.7%	46.93%	1.22%	1.91%
22	Улан-Батор	25.4%	42.91%	7.76%	29.10%

Источник: Монгольский банк. Отчет мобильного банка 2015.IV, 2016.IV  
www.1212.mn. Статистика населения

Участие политической организации имеет значение для определения политики инвестиции и развития технологии банка. Если выравниваются технологии банков, то создается условие технологии платежной системы. То есть получаем положительные результаты, например, надежный расчет,

непрерывное реализованье и уменьшенные затраты. Развитие технологии банка требует постоянное увеличение размера инвестиции. Желательно надо реализовать инвестиционную политику на уровне обеспечения условия и конкуренцию с развитием

технологии других банков, чтобы получили пользу экономики.

В исследовании о преимуществах инновации банковского рынка В. Prasad и Т. Narker (1997) изучали производительность банковского сектора США с точки зрения факторов информационной технологии. В результате их исследования, инвестиции технологии оказывают положительные влияния на объем производства и на производительность труда. Также инвестиции технологии банка определяются как более высокоэффективные по сравнению с другими инвестициями.

Банки США считают, что инвестиции в инновации менее 20% беспроцентных расходов, то есть об этом отражены на банковской инвестиционной политике. Банки США считают, что банковской инвестиционной политике отражается, что инвестиции инновации

должны менее 20% беспроцентных расходов, с другими словами это как метод не отставания от сегодняшних быстрых технологических инновации.

После внедрения инновации когда в банк внедряется инновация, то хотя увеличиваются затраты, но появляется ожидание, что выручка увеличится больше чем его доходов.

При оценки о превосходствах не только рассматриваются используемые услуги, например, технологии для услуг всех продуктов, размер доходов для информационной технологии, но и рассчитают эффективность на каждой технологии, размер инвестиции, доход и выручка и т. д. Также кроме затраты внедрения технологии, но и еще нужно рассмотреть доход рабочих сил ростом производительности

Таблица 2. Показатели для оценки превосходства инноваций банковского сектора.

№	Показатели	Расчетивание
1	Объем затрат ИТ для общий расходов	$K_1 = \frac{\text{ИТ расходы}}{\text{Размер общего расхода}}$
2	Объем затрат ИТ для непроцентных расходов	$K_2 = \frac{\text{ИТ расходы}}{\text{Непроцентный расход}}$
3	Уровень инновационной инвестиций	$K_3 = \frac{\text{ИТ Оборудование}}{\text{Установленный капитал}}$
4	Общий объем активов в информационной технологии.	$K_4 = \frac{\text{ИТ оборудование}}{\text{Общий объем активов}}$
5	Инновационной эффективность	$K_5 = \frac{\text{Доходы ИТ технология}}{\text{Прямых расходов}}$
6	Соотношение прямых расходов и доходов инновации.	$K_6 = \frac{\text{прямых доходов ИТ технология}}{\text{Прямых расходов ИТ технология}}$

В настоящее время не могут определить индикаторы от отчета для всех общих, которые используются на международном уровне, поэтому может быть подробно они отражаются во внутреннем отчете.

Таблица 3. Финансовые показатели банков (миллиард тугриков)

Показатель	Банк Хаан			Банк Голомт		
	001 г	002 г	+/-	001 г	002 г	+/-
1. Доход от карты	11874.49	13591.88	14%	8,946.87	9,658.64	8%
2. Оборудование	38,738.35	41,025.08	6%	21,126.11	9,196.19	-56%
3. Нематериальные активы	14,270.61	7,779.11	-45%	9,004.52	14,062.69	56%
4. Затрат для карты	1,800.91	2,100.41	17%	4,178.02	4,599.83	10%
5. Эффективность карты	6.59	6.49		2.14	2.1	

Источник: Финансовый отчет Банка Хаан 2014-2015  
Финансовый отчет Банка Голомт – 2014-2015

Инвестиции инновации являются инвестициями для оборудования и программного обеспечения, а также размер инвестиции может определяться объемом изменения. Рассмотрено нынешнее состояние инвестиции банков, на примере Банк Хаан и Банк Голомт. Видно, что остаток оборудования Банка Хаан увеличился 6% на уровне материального актива, снизился 56% Банка Голомт, а остаток нематериального актива снизился 45% Банка Хаан и увеличился 56% Банка Голомт. Уменьшение остатков баланса использования материальных и нематериальных активов показывает то, что срок использования активов истекает и требуются новые инвестиции. Неодинаковые размеры затрат инвестиции на технологии зависят от количества банковского сектора и видов услуг банка. Например, количество филиала Банка Хаан 3 раза больше чем Банк Голомт, то есть требуется необходимое количество оборудования. Обслуживание банковских карт является высокоэффективным продуктом, которому Хаан Банк затратил 6,49-6,59 миллион тугриков и заработал 2,2 – 2,4 тугриков.

Неодинаковый уровень эффективности продуктов зависит от количества владельцев и от достояния оборудования.

Закключение, рекомендация

Инновация является необходимыми факторами для развития банковского сектора Монголии. Нуждается разработка инновационной политики, поэтому Монгольский банк обращает внимание на политику инновации в Монголии. Это как главный фактор для улучшения инфраструктуры сектора, технологии банка и позитивного влияния надежной системы платежей.

Реализация инвестиционной политики инновации политики банка должна основываться на результате анализа и информации. Также необходимо создать информационную базу по путем улучшения учет. Надо четко определить затраты на выручку и доход каждой технологии, оборудования и и внедрения. Затрата внедрения входит на затраты для рабочей силы, использования программного обеспечения и оборудования. Создание информационной базы дает банкам возможность оценить эффективности инвестиции, сравнивать затраты труда и технологии.



Также можно сравнить затраты продуктов с участием техники или человека. На основе анализа затрат

можно определить направление внедрения инновации и реализации.

#### **Библиографический список**

1. Управление банковскими инновациями. Е.В. Молчанова. 2007 г
2. Направления инновационной деятельности коммерческих банков на современном этапе развития экономики. Галкин.Д.Э, Анащенко.А.Г. 2006 г
3. Information System Investment, Productivity and Efficiency in Japanese Banking Industry. Toshihiko Takemura. 2010.
4. Банковские инновации: мировой опыт и российская практика. Муравьева.А.В 2005 г.

#### **References**

1. Upravlenie bankovskimi innovacijami. E.V. Molchanova. 2007 g
2. Napravleniya innovacionnoj deyatelnosti kommercheskih bankov na sovremennom etape razvitiya ekonomiki. Galkin.D.EH, Anashchenko.A.G. 2006 g
3. Information System Investment, Productivity and Efficiency in Japanese Banking Industry. Toshihiko Takemura. 2010.
4. Bankovskie innovacii: mirovoj opyt i rossijskaya praktika. Murav'eva.A.V 2005 g.

## **АДАПТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕМ И РАЗВИТИЕМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ЦЕПОЧЕК ИННОВАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ТЕХНОПАРКОВ**

**Кадыров Р.А.**, к.э.н., соискатель Дагестанского государственного технического университета

**Мелехин В.Б.**, д.т.н., профессор, зав. кафедрой Дагестанского государственного технического университета

**Аннотация:** проведен анализ основных факторов, влияющих на становление и развитие инновационной деятельности в регионе в современных условиях хозяйствования на основе создания инновационных производственных технопарков. Разработана методика адаптивного управления реализацией инновационных проектов в нестабильной окружающей среде. Предложен один из принципов организации равномерного развития субъектов инновационных производственных объединений по всей технологической цепочке инновационной деятельности, обеспечивающий их эффективное развитие в целом.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, факторы влияния, технопарк, адаптивное управление, нестабильная экономическая среда

**Abstract:** The analysis of the main factors influencing the formation and development of innovation activities in the region in modern conditions of managing on the basis of creation of innovative production technology parks. The developed method of adaptive control of the implementation of innovative projects in an unstable environment. One of the principles of organization and uniform development of subjects of innovative manufacturing associations across the value chain of innovative activities to ensure their effective development as a whole.

**Keywords:** innovation activity, factors of influence, techno-park, adaptive control, unstable economic environment

Одной из важных и сложных проблем развития инновационной деятельности в регионах страны является создание на их территории эффективно работающих инновационных строительных и промышленных технопарков и обеспечение эффективного управления их функционированием и дальнейшим развитием с учетом различных факторов влияния. Для выявления и анализа проблем и факторов, влияющих на эффективность инновационной деятельности технопарков в современных условиях хозяйствования необходимо рассмотреть сущность и формы эффекта от внедрения в производство новых разработок, которые представляют собой совокупность их социальных, научных, технических и экономических результатов[1].

В общем случае, факторы, влияющие на эффективность деятельности инновационных технопарков в различных отраслях региональной экономики и связанные с ними проблемы целесообразно разделить на внешние и внутренние факторы[2,3].

При этом важнейшими факторами, определяющими эффективность функционирования инвестиционных инновационных технопарков, является их успешное взаимодействие со всеми основными внешними субъектами рыночной деятельности, а также учет в процессе принятия управленческих решений всех изменений во внешней окружающей среде как негативно, так и позитивно влияющих на инновационный процесс. К основным субъектам внешней среды следует отнести, например, соответствующие министерства и ведомства, кредитно-финансовые организации, налоговые органы, контролирующие органы, снабженческо-сбытовые организации и т.д. Именно от того, насколько рационально построено взаимодействие инновационного производственного технопарка с субъектами внешней среды, а также его технологическая цепочка и взаимодействие ее участников между собой, во многом и зависит успех их производственной и хозяйственной деятельности.

Для учета и анализа всех факторов, негативно влияющих на эффективность деятельности инновационных производственных технопарков, их удобно рассмотреть разделено по следующим основным видам деятельности в технологической цепочке инновационного процесса: научной, проектной и производственной.

Основной задачей инновационных технопарков на первой стадии инновационной деятельности в регионе является проведение научных исследований свя-

занных с созданием прогрессивных методов производства товарной продукции с учетом запросов потребителей. Сюда следует также отнести разработку теоретических, методических и организационных основ управления инновационной деятельностью, которые позволяют увеличить технологичность производственного процесса и повысить качество производимой продукции с учетом ее стоимости сбалансированной с покупательской способностью основной массы потребителей.

Результаты проведенных производственными технопарками научных исследований могут быть определены в виде [4,5]:

- научных отчетов, содержащих данные о разработанной новой продукции, характере влияния возмущающих факторов, материалах, закономерностях, а также в виде новых методов и принципов исследования и управления производственными системами;
- проектной и конструкторской документации;
- изготовленных лабораторных и опытных образцов;
- в виде усовершенствования и создания новых технологических процессов;
- технологической и нормативной документации;
- методов оценки эффективности внедрения в производство новой техники;
- прочих результатов.

Вид полученных результатов существенным образом влияет на эффект, имеющий основное значение для оценки проведенных исследований. Эффективность исследований может характеризоваться как прямым, так и косвенным потреблением их результатов. Поэтому экономический эффект от проведенных научных исследований (исключая фундаментальные исследования), принято рассматривать как составляющую научно-технического прогресса, т.к. только путем взаимодействия науки с производством обеспечивается прирост общественной производительности труда[6].

Следует иметь в виду, что экономически эффективной может оказаться не любая научная разработка. Поэтому важно подтвердить расчетами, что новые технические решения будут способствовать повышению эффективности и качества производимой новой товарной продукции. Например, расчеты экономической эффективности научно-технического прогресса в строительстве проводятся при разработке планов капитальных вложений и развития инновационной деятельности путем анализа фактической эффективности



научно-технических достижений. Это способствует проведению единой политики всеми субъектами инновационных строительных и производственных технопарков, обоснованному выбору основных направлений проводимых ими самостоятельно или по их заказу научными исследованиями. Кроме того, это имеет большое значение в расчете эффективности при непосредственной реализации инновационных проектов. Необходимы они и для экономического стимулирования работников за создание и внедрение нововведений, которое зависит от величины получаемого эффекта. Выбор критерия и определения экономической эффективности технических решений должен осуществляться независимо от характера и типа решаемых задач и быть одинаковым для всех направлений научно-технического прогресса[2,3]. Затраты должны сопоставляться с результатами, а получаемый эффект должен отвечать интересам потребителей, всего народного хозяйства в целом, отрасли и инновационного производственного технопарка в частности.

Для строительства, как одной из основных отраслей развития региональной экономики, в равной мере, как и для других ее отраслей, критерием экономической эффективности научно-технического прогресса может служить прирост чистой продукции (в рыночных ценах), позволяющий наиболее полно отразить уровень и динамику производительности труда. Для отдельных инновационных технопарков, такой прирост позволяет охарактеризовать увеличение объемов производства при минимальных затратах, с высоким качеством, низкой себестоимостью, а следовательно, и с максимальной прибылью[5].

В рыночной экономике большую значимость приобретает влияние на эффективность научных исследований и разработок такого внешнего фактора, как инвестиции. Учитывая, что результаты НИОКР выступают как основные компоненты инновационной деятельности, актуальным становится развитие инвестиционной и инновационной инфраструктуры, позволяющих повысить эффективность научных исследований и разработок в практической деятельности производственных предприятий.

Следует отметить, что в рыночной экономике результаты исследований могут являться предметом сделки между продавцами и покупателями в условиях свободной конкуренции. Это, с одной стороны, поощряет развитие отраслевых НИИ, как субъектов рыночных отношений в отрасли. С другой стороны, наличие независимых отраслевых НИИ, обеспечивает развитие на инновационной основе малых и средних производственных предприятий, например, строительных предприятий, занимающихся гражданским строительством в частном секторе и т.д. К тому же и сами инновационные строительные и промышленные технопарки, выполняющие различные виды НИОКР, могут быть участниками рынка новаций. В этом случае определяющим фактором такого участия является объем инвестиций как в проведение научных исследований и разработок, так и во внедрение полученных результатов в производственный процесс[3].

Важным фактором, ограничивающим удовлетворение потребностей любого отдельного производственного предприятия или инновационного технопарка в инвестиционной деятельности, является капитал. Развитие рынка капитала в регионе, в свою очередь, зависит от развития множества внешних факторов и условий, которые могут определяться: микроэкономической средой; развитием финансового сектора; информационными технологиями; налоговой политикой; законодательством и др.

Анализ опыта научной и научно-технической деятельности развитых западных стран показывает, что их развитие сильно зависит от факторов государственного характера, влияющих на проведение фунда-

ментальных исследований, отраслевую науку и создание инновационной инфраструктуры. Сегодня ситуация в научном секторе страны такова, что требует срочной государственной поддержки и разработки единой государственной политики, объединяющей интересы отраслей, регионов и отдельных предприятий.

Другим немаловажным фактором, негативно влияющим на эффективность НИОКР, является разрозненность научных исследований, проводимых различными научно-исследовательскими организациями, в том числе и в строительной сфере. Кроме того отсутствует информационная координация развития и направления научных исследований в различных регионах страны.

Для стабилизации и дальнейшего развития научных исследований необходимо первоочередное решение на региональном и государственном уровне следующих основных задач:

- избирательное, в соответствии с приоритетностью, повышение финансирования фундаментальных и прикладных исследований;
- улучшение механизмов стимулирования взаимосвязи науки и других секторов экономики, например, сферы услуг и сырьевого комплекса, где на сегодняшний день накопилось достаточное средства для инвестирования в развитие других отраслей национальной экономики;
- формирование действенных механизмов прямого и косвенного стимулирования расходов на науку в реальном (производственном) секторе экономики, не зависящих от субъективных факторов;
- активизация усилий государственных органов и хозяйствующих субъектов по использованию и развитию научно-технических ресурсов для решения экономических и социальных задач;
- сохранение и развитие интеллектуального потенциала в вузах и в организациях РАН;
- развитие сети информационных услуг и информационного обеспечения;
- повышение заинтересованности и уровня стимулирования научной деятельности для притока одаренной молодежи в НИИ, КБ и другие научно-исследовательские организации.

Внутренние факторы, влияющие на научно-исследовательскую деятельность на уровне отдельных научных организаций в целом принято разделять на производственные, организационные, коммерческие, управленческие, коммуникативные и культурные.

Производственные факторы определяются такими характеристиками производства как его ресурсная и технологическая гибкость. Они, в основном, зависят от того, насколько производство восприимчиво к внедрению тех или иных научно-технических разработок и является ли их внедрение на сегодняшний день экономически необходимым. Например, является ли экономически целесообразной замена морально устаревшего, но технически еще пригодного для эксплуатации технологического оборудования новым, появившимся на рынке, с точки зрения потери конкурентоспособности из-за низкой производительности труда, если его внедряет в производство ряд конкурентов и т.п.

Организационные факторы обуславливают создание условий для усиленного проведения научных исследований различными научными организациями. К основным из них можно отнести:

- увеличение ответственности при принятии решений по тематике новых исследований;
- усиление ответственности за неэффективное и нецелевое расходование средств, выделенных на научные исследования;
- инициативу в подборе надежных партнеров и инвесторов НИОКР;



- стремление к расширению научных и деловых связей для наиболее полного удовлетворения целей проводимых исследований и их ориентации на потребителей;

- более полное использование и развитие научно-технического и интеллектуального потенциала научных организаций и мирового передового опыта проводимых исследований;

- совершенствование организационных форм и методов управления НИОКР в рыночных условиях хозяйствования;

- концентрацию потенциала отраслевых научных организаций на наиболее перспективных разработках, позволяющих получить высокую прибыль в ближайшее время.

Следует также отметить, что коммерческая деятельность в науке имеет большое значение только как источник дополнительных доходов, которые можно использовать для развития инновационной деятельности. Научные труды и разработки, конструкторская документация, с одной стороны, обеспечивают, например, в строительной сфере выпуск новых производственных технологий, стройматериалов и конструкций, позволяющих повысить выпуск конкурентоспособной строительной продукции. С другой стороны, они сами по себе являются товаром, т.е. могут стать предметом коммерческой сделки. В результате этого сами научно-исследовательские организации, участвующие в инновационной деятельности могут вступать в договорные отношения на ассоциативной основе с различными производственными предприятиями и организациями любой формы собственности в рамках инновационного производственного технопарка.

Для проведения передовых научных исследований и эффективного функционирования инновационных строительных и промышленных технопарков в области освоения новых видов сырья и стройматериалов, конструкций, технологий, машин и механизмов необходимо эффективное управление, которое требует четкого взаимодействия всех субъектов технологической цепочки инновационной деятельности, создания эффективных организационных форм и выбора перспектив дальнейшего их развития. Основной целью такого управления является оперативное создание нововведений, и их внедрение в производственный процесс для получения максимальной прибыли за счет более эффективного использования научного и производственного потенциала технопарков [7].

Обеспечить нормальное и эффективное функционирование инновационных строительных и промышленных технопарков без информационной системы, формируемой на основе локальной вычислительной сети с выходом в Интернет практически невозможно. Задача создания такой системы сводится к применению сетевых форм организации, обеспечивающих эффективное взаимодействие между собой не только экономических субъектов технопарка, но и его взаимодействие с внешней средой на основе использования внешней (глобальной) сети коммуникативных каналов для сбора, систематизации и анализа различной информации. Это обусловлено тем, что коммуникативные взаимосвязи оказывают существенное влияние на успех деятельности инновационных строительных и промышленных технопарков в области освоения новых технологий и при разработке новых образцов готовой продукции[8].

Вторая стадия инновационного процесса в производстве, в том числе и в строительстве, является проектной и сводится к разработке рабочих чертежей инновационной продукции с учетом полученных новых материалов, конструкций и технологий[4,5].

Однако, проектирование, например, в строительстве имеет те же проблемы, что и вся строительная отрасль в целом. На снижение его эффективности

действуют, практически, те же внешние факторы, что, например, и на научно – исследовательскую деятельность инновационных строительных и промышленных технопарков. Негативные последствия действия таких факторов должны устраняться путем комплексного решения системных задач, связанных с повышением эффективности производства, в том числе и на государственном уровне, путем проведения соответствующей инвестиционной и налоговой политики в сочетании с развитием законодательной базы инновационного развития производственных предприятий и объединений.

Что же касается внутренних факторов, негативно влияющих на эффективность проектно-исследовательской деятельности и разработок новой продукции инновационными строительными и промышленными технопарками, то к ним следует отнести относительно низкий профессиональный уровень проектировщиков и разработчиков, низкие затраты на опытно-конструкторские работы и систематизацию методов проектирования, а также низкий уровень автоматизации проектирования.

В период, когда техника развивается быстрыми темпами, а завоевать рынок, в силу обострившейся конкуренции, становится все трудней, инженерная деятельность, ее «приемы», приобретают все большее значение. Опыт развитых стран показывает, что наибольших успехов в производстве добиваются те предприятия и организации, которые имеют сильные и талантливые группы инженеров-проектировщиков и испытателей.

Руководители инновационных строительных и промышленных технопарков должны понимать, что функция службы проектирования и разработки заключается в получении новой товарной продукции, проектов зданий и сооружений заданного качества, которые смогут найти своего потребителя при минимальных расходах на данный процесс. Объем сбыта конкурентоспособной продукции, ее прибыльность – данные факторы определяются проектировщиком в большей степени, чем кем – либо другим. Если качество разработок и проектов низкое, и в достаточной мере не удовлетворяет требованиям потребителей, никакие усилия сбытовиков не дадут долговременного эффекта. Конструкция и дизайн проектов, вид новой продукции отражают представление проектировщика о том, что именно наилучшим образом удовлетворяет текущие потребности рынка. Конечно, руководство технопарка принимает решение о виде реализуемой продукции, об уровне ее качества, но перед этим решением на язык материалов связан с деятельностью проектировщиков и разработчиков. Их работа имеет принципиальное значение для успеха инновационных строительных и промышленных технопарков.

В общем же случае, основные этапы и принципы проектирования, например, строительных объектов, учитывающие рыночные условия хозяйствования могут быть определены следующим образом[9].

Маркетинговые исследования - должны быть направлены:

- на изучение текущего спроса на рынке и прогнозирование будущего спроса;
- на выявление требований потенциальных потребителей (заказчиков);
- исследование необходимых характеристик объектов, условий их эксплуатации и условий окружающей среды;
- на изучение наиболее передовых достижений научно-технического прогресса и определение их возможностей с точки зрения удовлетворения требований и характеристик планируемых к проектированию объектов;
- экономическое обоснование изучаемых проектов.



Вариантность проектирования сводится к ведению процесса проектирования методом отбора технико-экономических показателей наиболее полно удовлетворяющих требования потребителей, а также к формированию множества допустимых альтернатив и к выбору из них оптимального варианта, позволяющего получить максимальный эффект при минимальных затратах.

**Последовательность проектирования.** На сегодня наиболее часто используемой последовательностью проектирования является создание новой продукции от общего к частному. В строительстве оно заключается в следующем: вначале проводится обоснование целесообразности строительства, затем определение основных технологических, объемно-планировочных, конструктивных, архитектурных и других решений с дальнейшей детализацией проектных материалов до требуемой степени детализации, которая необходима для непосредственного осуществления строительно-монтажных работ. Однако, при наличии новых строительных материалов и конструкций, необходимо оценить их влияние на конструктивные и архитектурные особенности проектов. Следовательно, при проектировании с применением нововведений необходим также этап перехода от частного к общему для обоснования замысла проекта и для представления конструктивных и архитектурных его особенностей. Эти особенности можно получить, только применяя новые технологии строительства, стройматериалы и конструкции. Затем для конкретизации принятых проектных решений процесс проектирования вновь ведется в обратном направлении от общего к частному.

**Использование типовых узлов и проектов.** Типовое проектирование применяется только в том случае, если заказчик устраивают получаемые в этом случае результаты, что может быть связано, например, с низкой стоимостью проекта. Следует, однако, отметить, что в понятие «типовое проектирование» входит применение унифицированных деталей, узлов, пролетов, типовых решений секций, блоков и т.п., применение которых не влияет на конструкцию и архитектуру проектируемых зданий и сооружений. В результате уменьшается стоимость проектирования и повышается его качество.

**Комплексность проектирования.** Большое значение имеет увязка отдельных частей проекта – технологической, архитектурно-строительной, транспортной, санитарно-гигиенической, энергетической и др. Преимущества комплексности заметнее всего проявляются при возведении промышленных зданий и сооружений.

**Применение единых форм проектирования.** Разработка всех проектов базируется на утвержденных государством, периодически обновляемых с учетом последних достижений научно-технического прогресса, нормах проектирования, являющихся его основой.

Особую роль в повышении эффективности проектирования играет соблюдение принципа научности. Использование достижений научно-технического прогресса, внедрение новых трудо- и металлоберегающих технологий, а также безотходных технологических решений в производство и строительство, повышение уровня индустриализации, сокращение ручного труда, улучшение использования производственных фондов – непереносимое условие эффективного проектирования[8].

Еще одним важным фактором, который позволяет поднять эффективность проектирования и разработки, является уровень автоматизации связанных с ним процессов. В последние годы ведущие западные фирмы осуществили переход от компьютеризации отдельных, наиболее трудоемких видов работ, к системам автоматизированного проектирования, охватывающим весь процесс создания проекта и нового продукта. Например, в результате автоматизации капита-

ловооруженность труда проектировщиков и разработчиков в США увеличилась за последние два десятка лет в 30 раз, а производительность труда выросла в 2,5 раза. За этот же период этот показатель в России и государствах бывшего СССР увеличился всего на 5%. В результате число проектировщиков и разработчиков в России примерно в 1,3 раза больше, чем в США, а объем выполняемых работ – вдвое ниже.

В последние годы все более широкое применение получают экспертные системы, позволяющие автоматизировать не только рутинную работу проектировщика и разработчика, но и часть творческой составляющей процесса проектирования и разработки, которая ранее считалась прерогативой человека.

Третья стадия инновационного процесса является производственной и связана с реализацией инновационных проектов. Другими словами, на третьей стадии инновационного процесса необходимо практически определить факторы, влияющие на эффективность производственного процесса и конкурентоспособность производимой продукции[10].

К числу основных внутренних факторов, определяющих эффективность производственной деятельности инновационных технопарков, следует отнести трудовые, экономические и производственные факторы. Сюда следует отнести также факторы использования средств труда и новых технологий, материально-технического снабжения и внедрение инновационной продукции и новых материалов в производственный процесс.

Что касается трудовых ресурсов, то в первую очередь, сюда необходимо отнести наличие квалифицированных инженерно-технических работников и рабочих, способных освоить, например, в строительстве новые материалы, конструкции и строительные технологии в процессе возведения зданий и сооружений, спроектированных с учетом последних разработок и новаций.

Для повышения профессиональных навыков работы с новыми материалами, конструкциями, технологиями и готовой продукцией в инновационных строительных и промышленных технопарках необходимо наладить экспериментальное производство с привлечением, как собственных средств, так и средств внешних инвесторов. Для отработки технологий выполнения отдельных производственных операций и работ, а также испытания новой товарной продукции и изделий целесообразным может оказаться создание специальных экспериментальных полигонов. К числу других трудовых факторов, влияющих на эффективность инновационной деятельности можно отнести уровень производительности труда работников, условия и характер работ производственного персонала, культуру производства и быта.

Основными группами факторов, влияющих на эффективность производственной деятельности и использования средств производства, являются:

- эффективность использования новой техники, заменяющей технически и физически устаревшую;
- модернизация и постоянное обновление активной части основных фондов на передовой технической и технологической основе;
- повышение сменности работы активной части основных фондов;
- интенсивное использование машин и оборудования;
- рациональное использование материальных и трудовых ресурсов;
- повышение фондовооруженности одного работающего и фондотдачи.

Таким образом, для повышения эффективности функционирования инновационных технопарков необходимо, в первую очередь, решить следующие основные задачи.

1. Довести ресурсоемкость и качество производимой продукции до уровня развитых индустриальных стран;
2. Провести коренную реконструкцию устаревшей производственной базы, например, в строительстве при производстве строительных материалов и конструкций с целью перехода от повседневно используемого сборного бетона и железобетона к применению более дешевых в изготовлении конструкций из дерева, металла, многослойных отражающих конструкций с применением эффективных утеплителей и т.п.
3. Создать новые предприятия по производству совершенно новой товарной продукции, например, в производстве новых конструкций и строительных материалов, изделий, особенно для внутренней отделки зданий и сооружений.
4. Совершенствовать методики и практику ценообразования.
5. Разработать эффективную политику производственно-хозяйственной, инновационной и инвестиционной деятельности технопарков.
6. Внедрить передовые методы управления инновационной и производственной деятельностью.

Эффективное решение последней отмеченной выше задачи играет особенно важную роль в эффективной реализации инновационных проектов производственными предприятиями, входящими в технопарки. Как правило, процесс управления производством сводится к последовательному выполнению различных функций управления. К основным таким функциям следует отнести планирование, организацию, контроль, учет, анализ и регулирование. В управлении производственным процессом указанные функции повторяются до тех пор, пока данный управленческий цикл, предназначенный для достижения заданного результата, не будет завершен. Повторяемость функций и их содержание зависят от стабильности условий, в которых функционируют субъекты инновационных строительных и промышленных технопарков. Чем стабильнее условия работы, тем устойчивее повторяются управленческие мероприятия каждой функции управления в цикле. Однако, учитывая нестабильность современной рыночной среды функционирования производственных предприятий и других организаций, входящих в структуру технопарков, указанные функции часто меняют свое содержание в соответствии с внешними и внутренними изменениями факторов влияющих на производственный процесс. Следовательно, все перечисленные функции управления должны обладать инструментами адаптации принципов их реализации по мере изменений условий инновационной деятельности производственных технопарков.

Одним из наиболее важных принципов адаптации управления инновационной деятельностью, является выбор управленческих мероприятий по аналогии с новой текущей ситуацией, определяющей фактическое состояние производственного процесса с ранее накопленным опытом функционирования, хранящимся в автоматизированной организационной системе управления в виде нечетких алгоритмов принятия решений.

Наиболее эффективно данный способ адаптации можно реализовать при описании текущих ситуаций производственного процесса в виде нечеткой сетевой структуры с применением лингвистических переменных для формализации мягких показателей, которые сложно определить в количественной форме представления. Рассмотрим в качестве примера технологию управления строительным предприятием, которая позволяет определять рекомендуемые управленческие мероприятия в нестабильных условиях рыночной

среды согласно правилам принятия решений, имеющим следующее содержание:

если фактор  $S_i$  негативно влияет на показатель  $\Pi_j$ , а отклонение данного показателя существенно влияет на получаемую прибыль, то при появлении фактора  $S_i$  в экономической среде следует провести мероприятия  $\Phi_j$ ;

если в экономической среде одновременно наблюдается несколько факторов  $S_i, i=1, n$ , влияние которых негативно отражается на производственном процессе, то необходимо провести управленческие мероприятия  $\Phi_i$ , позволяющие последовательно во времени, либо устранить данные факторы, либо снизить их влияние на производственный процесс.

Это позволяет вначале выбрать, а затем реализовать необходимые управленческие мероприятия по следующей представленной в общем виде методике.

1. Начало.
2. Описать текущее состояние (ситуацию) производственного процесса с помощью вектора оценок показателей  $\Pi_j, j=1, m$  и представить их в нечеткой форме  $P$  имеющей, например, следующее содержание:  $P = \langle \text{Первые пять показателей } \Pi_j, j=1, m \text{ имеют «среднее» значение, шестой и седьмой показатели имеют «малое» значение, а оставшиеся показатели имеют «большое» значение} \rangle$ .

3. Выявить факторы  $S_i, i=1, n$ , экономической среды, влияющие на состояние производственного процесса, т.е. на его изменяющиеся под их влиянием показатели. Установить экспертным путем степень влияния установленных факторов на производственные показатели и на этой основе определить множество отношений:  $R = \langle \text{факторы } S_i, i=1, 2, \dots, n, \text{ в совокупности имеют «среднюю степень влияния» на показатель } \Pi_j \text{ «} S_i \text{» фактор } S_{i_m} \text{ имеет «высокую степень влияния» на показатель } \Pi_j \rangle$ .

4. На основе множества допустимых пар  $\{ \langle S_i - \Pi_j \rangle, j=1, 2, \dots, n \}$ , определить текущую ситуацию производственной среды.

5. По содержанию сформированных пар  $\langle S_i - \Pi_j \rangle$  выбрать правила вывода, отражающие накопленный опыт управления производственным процессом.

6. По выбранным правилам вывода установить управленческие мероприятия  $\Phi_i$  и  $\Phi_j$ .

7. Ранжировать порядок выполнения выявленных управленческих мероприятий.

8. Сформировать планы проведения выявленных мероприятий, рассчитать требующиеся для этого ресурсы.

9. Реализовать выявленные мероприятия и провести анализ полученных результатов.

10. Проверить условие «полученные результаты управления являются удовлетворительными»: при выполнении условия перейти к п. 11; в противном случае перейти к п. 2.

11. Конец.  
Аналогичным образом формируются нечеткие модели управления научной и проектной деятельностью предприятий и организаций, входящих в инновационный технопарк.

Учитывая, что входящие в технопарки предприятия и организации на момент ассоциативного объединения могут обладать различным уровнем эффективности, то на первом этапе его формирования для выравнивания эффективности работы различных субъектов технопарка целесообразно использовать стратегию, связанную с циклическим повышением эффективности его отдельных предприятий и организаций. В этом случае, исходя из возможностей, которыми обладает технопарк, могут быть выбраны следующие стратегии выравнивания:

- доведение уровня эффективности всех субъектов технопарка до допустимого порогового значения и поддержка требуемого уровня эффективности на всех его предприятиях и организациях;



- доведение уровня эффективности на всех предприятиях и организациях до среднего уровня по технопарку на момент его создания;

- повышение уровня эффективности на всех предприятиях и организациях технопарка до максимально возможного для каждого из них уровня.

При выборе первой стратегии выравнивания эффективности работы субъектов технопарка, задается минимальное пороговое значение эффективности

$\dot{Y}_{\text{пш}}$ , ниже которого эффективность отдельных из них становится недопустимой согласно принятой стратегии поведения на рынке. Затем определяется эффективность отдельных предприятий и организаций  $\dot{Y}_i$  и если у некоторых из них она оказывается

ниже порогового значения  $\dot{Y}_{\text{пш}}$ , то повышается, в первую очередь, эффективность работы данных субъектов технопарка [7].

Данная стратегия может периодически повторяться и таким образом плавно переходить в стратегию повышения эффективности всех предприятий технопарка до среднего уровня по объединению.

Стратегия доведения уровня эффективности на всех предприятиях и организациях технопарка до среднего его уровня реализуется следующим образом.

Вначале определяются все предприятия и организации, эффективность работы которых ниже среднего

значения  $\dot{Y}_{\text{ср}}$  и, в первую очередь, эффективность данных предприятий до ее доведения до среднего уровня. Периодическая реализация данной стратегии позволяет также плавно переходить в стратегию повышения уровня эффективности на всех предприятия-

ях до максимально возможного ее уровня по всему технопарку.

Для реализации третьей стратегии выравнивания определяется предприятие или организация, имеющее максимальное значение эффективности работы следующим образом:

$$\dot{E}_{\text{max}} = \max \dot{E}_i, i = 1, n$$

Затем циклически повышается эффективность работы всех предприятий и организаций, у которых она

ниже полученного значения  $\dot{E}_{\text{max}}$ .

После реализации стратегии циклического выравнивания эффективности работы отдельных предприятий и организаций, технопарк может перейти к повышению эффективности своей работы в целом. Для этого вначале определяются точки роста или наиболее эффективно функционирующие предприятия, на которых эффективность работы повышается до требуемого уровня, определяемого согласно сложившейся в экономической среде ситуации. Затем технопарк переходит к реализации стратегии выравнивания эффективностей работы предприятий и организаций относительно заданной точки роста и т.д., пока на нем не будет достигнут требуемый уровень эффективности, определяемый запланированным по технопарку уровнем.

В заключение следует отметить, что учет рассмотренных выше факторов влияния и использование предложенной методики управления инновационной деятельностью позволяют сформировать и обеспечить эффективную деятельность инвестиционных инновационных производственных технопарков, о чем свидетельствует опыт создания инновационного технопарка в строительной сфере Чеченской Республики.

#### Библиографический список

1. Дорантес Д.Х., Тункель И.Л. Управление инновационными проектами: методология и инструментальные средства. – СПб.: СПбГТУ, 1997, с 801.
2. Исмаилова Ш.Т., Алиев Р.Г. Управление инновационными проектами в строительстве. – Махачкала: Наука плюс, 2007, с 184.
3. Кадиров Р.А. Управление развитием капитального строительства в Чеченской Республике. – М.: Парнас, 2013, с. 336.
4. Казанцев А.К. Основы инновационного менеджмента. – М.: Экономика, 2004, с. 518.
5. Сурин А.В., Молчанова О.П. Инновационный менеджмент. – М.: ИНФРА-М, 2008, с. 308.
6. Мазур И.И., Шапиро В.Д. и др. Управление проектами: Справочник для профессионалов / Под ред. Мазура И.И., Шапиро В.Д. – М.: Высшая школа, 2010, с. 960.
7. Мелехин В.Б., Майрсултанов Р.И. Методические основы оценки и повышения эффективности инновационно-производственного объединения в строительстве // Научное обозрение. 2014. №7, с. 428-434.
8. Мелехин В.Б., Исмаилова Ш.Т. Сетевые организационные структуры управления строительным предприятием // Экономика строительства. 2004. № 7, с. 14-23.
9. Трушкевич А.И. Организация проектирования и строительства. – Минск: Высшая школа, 2009, с. 479.
10. Мелехин В.Б., Исмаилова Ш.Т. Оценка эффективности инновационного развития строительного предприятия // Экономика строительства. 2004. №12, с. 15-26.

#### References

1. Dorantes D.H., Tunkel' I.L. Upravlenie innovatsionnymi proektami: metodologiya i instrumental'nye sredstva. – SPb.: SPbGTU, 1997, s 801.
2. Ismailova SH.T., Aliev R.G. Upravlenie innovatsionnymi proektami v stroitel'stve. – Mahachkala: Nauka plus, 2007, s 184.
3. Kadyrov R.A. Upravlenie razvitiem kapital'nogo stroitel'stva v Chechenskoj Respublike. – M.: Parnas, 2013, s. 336.
4. Kazancev A.K. Osnovy innovatsionnogo menedzhmenta. – M.: Ekonomika, 2004, s. 518.
5. Surin A.V., Molchanova O.P. Innovatsionnyj menedzhment. – M.: INFRA-M, 2008, s. 308.
6. Mazur I.I., SHapiro V.D. i dr. Upravlenie proektami: Spravochnik dlya professionalov / Pod red. Mazura N.I., SHapiro V.D. – M.: Vysshaya shkola, 2010, s. 960.
7. Melekhin V.B., Majrsultanov R.I. Metodicheskie osnovy ocenki i povysheniya ehffektivnosti innovatsionno-proizvodstvennogo ob'edineniya v stroitel'stve // Nauchnoe obozrenie. 2014. №7, s. 428-434.
8. Melekhin V.B., Ismailova SH.T. Setevye organizatsionnye struktury upravleniya stroitel'nym predpriyatiem // Ekonomika stroitel'stva. 2004. № 7, s. 14-23.
9. Trushkevich A.I. Organizatsiya proektirovaniya i stroitel'stva. – Minsk: Vyshejschaya shkola, 2009, s. 479.
10. Melekhin V.B., Ismailova SH.T. Ocenka ehffektivnosti innovatsionnogo razvitiya stroitel'nogo predpriyatiya // Ekonomika stroitel'stva. 2004. №12, s. 15-26.

## ОЦЕНКА ГОТОВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ К ИЗМЕНЕНИЯМ

**Кравченко М.В.**, Сибирский Федеральный университет  
**Каячев Г.Ф.**, д.э.н., профессор, Сибирский Федеральный

**Аннотация:** В статье представлены размышления относительно готовности организации к изменениям, анализ этих процессов в традиционном бизнесе, признаки необучаемых организаций. К изменениям необходимо готовить как сотрудников, так и руководство организации, косность инновационного мышления уходит корнями в программу обучения, поэтому для развития инновационного потенциала необходимо адаптировать каждого сотрудника для улучшения показателей развития организации.

**Ключевые слова:** изменения, готовность организации к изменениям, обучение организаций

**Abstract:** The article presents reflections about the organization's readiness to the bathroom, in the analysis of these processes is the tradition of the business, signs of learning disabilities organizations. To the bathroom it is necessary to prepare both staff and the leadership of the organization, because innovation thinking out of corn in a training program, therefore, the development of innovations it is necessary to adapt the potential of each employee to improve the performance of development organizations.

**Keywords:** change, organizational readiness for change, learning organizations

Перефразируя поговорку «Пока гром не грянет, мужик не перекрестится», можно сказать, что русский прототип экономически способного населения, занятый в предпринимательской среде, весьма осторожно относится к различным переменам и самостоятельно их старается не инициировать. По сути, любые изменения в бизнесе воспринимаются негативно, их воспринимают как кризис. И только отдельная категория людей в разрушении привычного порядка действий замечает новые возможности и новое поле деятельности.

Вспоминается показательный эпизод реакции на финансовый кризис 2008 года. На Экономическом форуме, который проводился в феврале 2009 года в Красноярске, участникам были выданы специальные портфели, внутри которого кроме всего прочего лежала книга под громким названием «Как выйти из финансового кризиса». Автор книги - американский аналитик давал рекомендации относительно того, какие действия необходимо предпринимать, чтобы спасти своё дело от разрушений финансового кризиса. Показательна была реакция тех, кто эту книгу доставал. Это выглядело следующим образом.

На ресепшене после регистрации необходимо было забрать портфель. Человек подходил, забирал портфель, отходил и начинал смотреть содержимое. Там он находил книгу, доставал её, вначале с интересом крутил её и пытался прочитать, затем возвращался к обложке, ещё доли секунды просматривал, а затем отправлял книгу обратно в портфель. Исследовательское любопытство автора сего труда заставляло подходить поочередно к получателям портфелей, а в основном это были руководители организаций, и интересоваться тем, как они воспринимают советы американского автора, и 8 из 10 говорили о том, что «американцы сотворили кризис у себя в стране, а теперь пытаются заработать на других», двое из десяти вежливо отвечали, что прочитают потом. Хорошую книгу в портфель бросать не станут, тем более по актуальному вопросу. Для контроля автор провела опрос среди бывших участников форума с целью выяснить, прочитали ли они книгу с рекомендациями американского аналитика. Самым распространённым был ответ: «Да, где-то она у меня лежит». Этот случай позволил автору сделать несколько разных выводов.

- Каждый формирует себе свою зону комфорта и не желает даже в мыслях расставаться с ней, даже в случае ухудшения ситуации. Любой новый взгляд будет отвергаться, как предатель интересов, потому что большинство не готовы к изменениям.

- Невозможно одним и тем же методом решать разные проблемы и добиваться одинаковых результатов, обязательно где-нибудь появятся сбои;

- Это странно, но новые процессы мы пытаемся понять со старых позиций. Для того чтобы принять решение по новому проекту, большая часть принимающих решение обращается к старой практике. Но решение из старой практики может быть бесполезным.

Мы все учимся старому знанию. Начиная с раннего возраста каждому из нас формируют фундамент из прошлых знаний, говорят о том, как всё было. И только небольшая категория людей может прогнозировать, как всё будет изменяться. Так, И. Кулибин три года трудился над созданием чудо-часов, в подарок Екатерине II, а для этого создавал инструменты, о которых он не знал, но с помощью которых можно было выполнять необходимые ему операции.

Немногим позже он начал разрабатывать конструкцию моста через Неву. Восемь долгих лет упорно, шаг за шагом, преодолевая трудности и улучшая конструкцию, работал Кулибин над проектом моста. За это время он построил три модели, сделал расчёты, провел массу опытов на приборах, им же самим сконструированных, составил окончательный проект моста и план работ по его сооружению. Кулибин опытным путем находит закон взаимодействия сил в арочном мосте, что дает ему возможность правильно рассчитать и построить конструкцию. Это явилось крупным открытием в механике. Лишь много лет позднее, в 1785 году, изложение этого вопроса находят у французского математика Вариньона. И только через пятьдесят лет, в 1823 году, было дано теоретическое обоснование этого закона в виде «теоремы о верновом многоугольнике». Эта теорема является одной из основных теорем в механике. Опытным путем её первый доказал и применил не имевший традиционного школьного образования русский самородок Иван Кулибин, обладающий видением на перспективу.

Совершенно очевидно, что без понимания нот и таланта не напишешь гармоничной мелодии. Но опытному композитору достаточно темы, вдохновения - партитура будет готова, а начинающему будут гораздо сложнее выражать свои музыкальные эмоции. Поэтому опытность важна, но опытного специалисту сложнее увидеть необходимость в изменениях в компании, чем стороннему наблюдателю.

Традиционному бизнесу мешает управлять изменениями несколько причин:

- управление процессами создания новых знаний.
- управление творческим потенциалом создателей нового знания.
- управление освоением новшеств.
- управление социальными и психологическими аспектами нововведений.

Рассмотрим эти проблемы более подробно.



Согласно наблюдениям за поведением руководства при заказе маркетингового исследования новые знания не успевают формироваться, потому что персонал и руководство заняты рутинной деятельностью настолько, что на создание нового знания просто не хватает времени. Чаще всего новые знания используются в арсенале тех людей, которые столкнулись с проблемой и нашли свой выход из ситуации. Но в компании как-то не принято делиться проблемами, поэтому в разряд нового знания такая разработка не попадает. Руководство весьма критично относится к собственному персоналу, поэтому при падении объемов продаж начинают не с анализа изменившихся предпочтений потребителя, а с аттестации или оценки персонала. В интеллектуальной деятельности руководителя многообразны и специфичны проявления такой общей способности, как креативность. Это нашло отражение в понятии «творческое отношение к делу» в «обыденной психологии управления». Различают в психологическом плане ряд основных направлений влияния этой способности на управленческую деятельность. [10]

1. На креативности основано такое важное качество руководителя, как «умение видеть проблемы», что является важнейшим фактором эффективного управления.

2. Роль креативности еще более выражена в реализации функции формулировки новых задач перед подчиненными.

3. Креативность проявляется и в решении уже существующих проблем. Руководитель должен уметь предложить нетрадиционное решение проблемы, это укрепляет его профессиональный и социальный авторитет.

4. Особое значение креативность имеет для реализации инновационной функции, являющейся одной из основных в управленческой деятельности.

5. Креативность необходима для реализации экспертно-консультативной функции.

Развивать творческий потенциал, разрабатывать инновации, осуществлять и внедрять инновационные проекты, внедрять изменения могут люди, которые обладают готовностью и способностью к этой работе. Для поощрения их инициативы предприятие должно сформировать систему стимулирования, содержащую средства мотивации всех сотрудников, принимающих участие в инновационном процессе. В современных условиях в силу дефицита творческого развития особое значение приобретает формирование организационных структур, ориентированных прежде всего на человека, а не на бизнес, для того, чтобы поставить процесс развития личности во главу развития инновационного типа предпринимателя. Инновационная культура предприятия должна обеспечивать восприимчивость сотрудников к новым идеям, их готовность и способность поддерживать и реализовывать нововведения. Она отражает ценностную ориентацию персонала, закреплённую в знаниях, умениях и навыках, а также мотивах и нормах поведения.

Процесс формирования инновационной культуры связан, прежде всего, с развитием инновационного мышления и реализацией творческого потенциала самого человека. Для её становления необходим мощный организационно-управленческий и правовой импульс с тем, чтобы заработали механизмы саморегулирования. Для этого необходимо, чтобы процесс развития инновационного мышления и развития инновационной культуры принял упорядоченный характер с определенными правилами и ритуалами в коллективе. Инновационная культура не может развиваться сама по себе хотя бы потому, что при появлении новых инновационных форм, необходимо правовое регулирование, а наличие интеллектуальной собственности предполагает, что при продвижении интеллектуальной собственности не нарушаются права

патентообладателя и соблюдаются авторские права в рамках правового поля. Интеллектуальная собственность может появляться только в том случае, если сотрудники считают собственность предприятия своей либо считают себя причастными к ней и имеют мотивацию эту собственность преумножить. Инновационная культура может развиваться только в том случае, если труд на предприятии организован так, что не препятствует развитию творческих способностей и инновационного мышления сотрудников. . [8]

Процесс обоснования и разработки инновационной стратегии предприятия напрямую связан с управлением изменениями и его предпринимательским поведением. Поэтому на предприятии ставится задача внедрения инновационной модели предпринимательства и развития инновационного мышления, помогающего найти новые формы достижения успеха предприятия, создание условий для обмена знаниями, технологиями, ноу-хау. В такой модели управления активную роль играют инновационный настрой управленческого состава, нейтрализация сопротивления изменениям, стимулирование различного рода инициатив, эффективная организационная структура и так далее. При формировании инновационной культуры на предприятии необходимо делать упор на подбор высококвалифицированных специалистов, создание передовой научно-конструкторской базы, опережающее конкурентов использование результатов достижения науки, производство собственных технологий, продвижение технологий на рынок.

« Каждая организация нуждается в своевременной замене используемого оборудования на инновационное. Использование инновационного оборудования позволяет повысить эффективность деятельности организации, повысить свою конкурентоспособность в сфере обслуживания и удовлетворения потребностей клиентов. Нововведения становятся необходимым условием для эффективной работы не только в кризисные времена, но и когда организация находится на пике своей активности. Чем больше компания планирует получить прибыли, тем больше средств ей необходимо вложить в оборудование. В рамках управления освоением инноваций в деятельности организации:

- разрабатывают проектную документацию с использованием инновационной продукции;
- формируют планы освоения инноваций в деятельности организации;
- реализуют планы по освоению инноваций в деятельности организации;
- разрабатывают и реализуют системы контроля и отчетности выполнения работ по освоению инноваций.

На освоение инноваций уходит значительное время, выделяются серьезные инвестиции, в процессе освоения инноваций организациям требуется обучение и получение опыта для работы на новом оборудовании. Ряд организаций сталкивается с проблемой освоения оборудования. Это и инструкции, изложенные на иностранном языке, и другая технология работы, и сложности освоения, и психологические трудности. Для более быстрой адаптации работников требуется разработка эффективной программы адаптации и ориентации работников на новом рабочем месте, которая должна быть тщательно спланирована, обладать ясным содержанием с четким определением роли участников процесса.» [13]

«Чем быстрее работник сможет адаптироваться к новым условиям на предприятии, тем раньше он начнет работать наиболее эффективно, а следовательно, это приведет к более быстрому адаптивному развитию самого предприятия. В связи с этим можно предположить, что адаптация предприятия начнется только в том случае, когда работники, адаптирующиеся к инновациям, пройдут хотя бы половину этого процесса.



За несколько дней пройдут инструктаж, проведут стажировку и уже в реальных условиях начнут нарабатывать опыт. Ниже – несколько примеров адаптации сотрудников по работе с новым оборудованием или технологией. ООО «КРОС», дилер пленочных систем отопления, имеет эксклюзивное право на установку в Красноярском крае, республиках Хакасия, Тыва, Саха (Якутия). Для адаптации новых сотрудников в ООО «КРОС» используется несколько приёмов. Для начала необходимо пояснить, что электромонтажники – это не очень интеллигентные люди, которые ведут не очень стабильный образ жизни, и целеустремленного грамотного электромонтажника найти очень сложно. Поэтому компания берет всех, кто прежде всего хочет работать, а потом доучивает сотрудника и подтягивает его образ жизни. Ознакомительный семинар об истории компании проводит исполнительный директор при приеме на работу, это подчеркивает важность передаваемых знаний. Мастер-класс по монтажу отопительного оборудования проводит любой из электромонтажников для новичка. Во время мастер-класса разрешается делать предложения со стороны других электромонтажников. Стажировка мастера на участке – мастером выступает новичок, который должен стажировать «старичков» по монтажу оборудования каждого по очереди. «Старичкам» разрешается делать замечания, но чем больше замечаний сделает «старички», тем дальше будет длиться стажировка, и так до тех пор, пока новичок не сделает свою работу безупречно. Обмен опытом за чашкой чая – в определенное время в центральной офисе, когда собирается весь персонал и обменивается опытом – сколько заказов сделано, какие сложности возникли при монтаже, и с чем были связаны при взаимодействии с заказчиками. Мастер-класс «Тонкости монтажа» – недавно принятому на работу электромонтажнику необходимо ознакомить новичка с инструкцией монтажа отопительного оборудования. Затем проводится сдача экзамена по правилам монтажа – экзамен принимает энергетик, после того, как завершится период адаптации новичка, который приходится на период участия в выполнении первого заказа. Если новичок не сдает экзамен с первого раза, стажер не получает премии за выполнение показательного заказа. » [13]

«В целях обновления специальной дорожной техники облисполком города Могилёва выделил более 4 млрд. белорусских рублей для приобретения спецтехники городскому дорожно-мостовому предприятию. Половина техники была получена от ОАО «Амкодор», ОАО «Минский автомобильный завод», ЗАО «Амкодор-Пинск» и включена в работу. Кроме того, за счет собственных средств предприятия приобретён снегопогрузчик марки «Амкодор-37» стоимостью 120 млн. белорусских рублей. «Такое внушительное пополнение технического парка является серьезным подспорьем в работе Могилёвского дорожно-мостового предприятия. Предприятие было очень сложно справиться с большим количеством снега, поскольку специальной техники при возникновении внештатных ситуаций катастрофически не хватало. Автомобильный парк предприятия изношен почти на 90%. Приобретение новой техники значительно повысит эффективность работы по содержанию в надлежащем состоянии дорог и улиц города, а также в разы сократит нарекания от автолюбителей и Госавтоинспекции в плане неудовлетворительного состояния проезжей части. Для адаптации сотрудников проводится двухнедельный комплексный инструктаж с последующей сдачей экзамена. ООО «Шахтостроительное управление» получили новую буровую установку SANDVIK DD311-40 эксплуатационной массой 13-16 тонн. Эта техника зарекомендовала себя на рынке оборудования для горных работ как высокопроизводительная машина, отвечающая всем требованиям и обеспечи-

вающая безопасность ведения работ. Затем операторы с опытом работы в подземных условиях согласно приказу должны были ознакомиться с инструкцией по эксплуатации и пройти обучение по безопасному обслуживанию техники. Инструктаж проводили заместитель главного механика предприятия, представитель компании Sandvik Mining and Construction, сервисный инженер. Через неделю буровая установка была уже отправлена для выполнения работ на подземный участок ГКР№5.» » [13]

Автор поймёт угнетающую обстановку, которая царит среди сотрудников многих предприятий в процессе компьютеризации. Среди сотрудников тогда ходили слухи о предстоящем увольнении всех, кто не научится работать на компьютере, ходили слухи о вреде компьютера для здоровья, о развитии онкозаболеваний. Люди боялись сокращения, поэтому шли учиться, но одновременно боялись последствий работы на компьютере. Поэтому процесс обучения был в тот момент для них тягостным и при возможности участники старались уклониться от обучающих программ, по сути, отказывая себе в развитии. Основные проблемы организаций в том, как сотрудники воспринимают нововведения, как сопротивляются, как можно противостоять сопротивлению изменениям, как обучать сотрудников и какую стратегию инновационного поведения необходимо выбирать организации, чтобы сохранять свои позиции на рынке.

Необучаемая организация слабо представляет перспективу своего развития, но продолжает упорно сопротивляться любому обучению, ссылаясь на то, что обучаться должны организации крупные, её продукты давно не внушают доверия потребителям, но других нет, поэтому приходится пользоваться тем, что представлено. В организации нет лидеров, потому что они покинули организацию, когда поняли, что перспективы развития не будет. Сотрудники заняты рутинной, считают, что необходимо решать вопросы, которые приносят доходы в краткосрочном периоде, а все разговоры о стратегии – просто фарс.

Неясное видение будущего: корпоративные видение и миссия не вдохновляют сотрудников; деятельность людей стратегически не нацелена; люди не знают, в каком направлении движется организация и чего она хочет достичь в будущем.

Проблема лидерства, проблема выражения лидерства: и сотрудники, и управленцы стараются не высказываться и не высказываются. Стиль развития организации сформирован либо легкомысленно и поверхностно, либо «по указанию партии». Слабая школа развития лидерства.

Корпоративная культура слабо развита, воспринимается как формальный документ, общие ценности навязаны и не разделены, не имеют ничего общего с целями и ценностями сотрудников. Люди просто ходят на работу и получают заработную плату за выполненный объём работы. Мнение сотрудников не интересует управленческую структуру, наблюдается отсутствие обратной связи, сложности и недопонимание мнений низов.

Существуют огромные барьеры и масса уровней через которые необходимо пройти инициативе для реализации, выражение «инициатива наказуема» – является девизом, решения принимаются медленно и с большим опозданием для рынка и организации в целом. Чрезмерный надзор за сотрудниками, постоянные проверки, слишком частые аттестации и замена требований к сотрудникам, недоверие и высокий уровень контроля. Сотрудникам приходится заполнять массу отчетных документов, которые дублируют друг друга. Никто не понимает, зачем так много бумаг необходимо предоставлять, чтобы отчитаться за работу, все друг другом манипулируют, но никто не собирается отказываться от плохой игры.



Рутинная работа снижает предпринимательскую интуицию и инициативу, у персонала не хватает мотивации на работу, они её, конечно, выполняют качественно и так, как прописано в должностной инструкции, но всем «всё равно» от того, что они ничего не могут изменить. Вообще чувство безысходности сродни чувству падающего в пропасть, и остановиться невозможно, и сделать ничего нельзя, это явное ощущение кризиса и конца организации.

В организации нарушены коммуникации, поэтому сотрудники живут ощущениями, что скоро всё закончится, а управленцы не могут сообщать о своих планах. Но при этом постоянно требуют выполнения планов и своевременной отчетности. Но поскольку связи между уровнями нарушены, то никто из представителей не может прийти к переговорам, поэтому кризис коммуникаций усугубляется.

Кризис коммуникаций наблюдается не только во взаимоотношениях между управленцами и сотрудниками, но и между сотрудниками разных отделов. Каждый ценит свое личное пространство и поэтому старается всячески избегать лишних поводов что-нибудь сделать для взаимодействия между отделами. Отсутствует системный подход к управлению организацией, цели развития либо отсутствуют, либо не воспринимаются серьезно, либо не увязаны между целями сотрудников. Бизнес-процессы построены таким образом, что клиенту приходится платить за ожидание и поддержку бюрократической системы.

Поскольку в организации кризис коммуникаций, то никто не взаимодействует друг с другом и не объединяется в команду на профессиональной почве. Никто не понимает разницы между командой и группой людей, начальники не способны объединить людей ради достижения конкретной цели. Существует масса неформальных объединений с неформальными лидерами, которые соперничают между собой. Поведением организации управляют слухи. Сложности с делегированием полномочий, мотивацией, вознаграждением понятным для всех схем и за понятные всем достижения.

Сложности в управлении знаниями, проблемы идей и вдохновения, между сотрудниками не наблюдается обмена опытом, исчезают клиентские базы вместе с обиженными сотрудниками, руководство увольняет одних ленивых сотрудников и нанимает других ленивых сотрудников, которые опять начинают плохо работать. При этом руководители «не нуждаются в консультациях разных умников, которые ради денег столько всего придумают», потому что и так сами всё знают. И вообще-то организация совершенно непорочissima, на неё только и нужно равняться, потому что столько всего уже придумывала. А неприменно это только потому, что сотрудники всегда попадают не те». Так можно кратко охарактеризовать организацию, которая остановилась в развитии и не способна заметить собственных ошибок в управлении, поэтому ей сложно решиться на изменения.

#### Библиографический список

1. Ансофф И., Стратегическое управление., Режим доступа: <http://ekonom-teoriya.ru/41>
2. Стратегический менеджмент под ред. А.П. Петрова, Учебник.- Питер, 2008, 496
3. Родионова В. Н., Федоркова Н. В., Чекменев А. Н. Стратегический менеджмент: Учеб. пособие. — М.: РИОР, 2003.- 155с.
4. Лапыгин Ю.Н., Стратегический менеджмент: Учеб. пособие. — М.: Высшее образование 2009 — 189с.
5. Сазерленд Д., Кэнзулл Д. Стратегический менеджмент. Ключевые понятия. — М.: Баланс Бизнес Букс, 2005.- 440с.
6. Гоулман Д., Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта/ Дэниел Гоулман, Ричард Бояцис, Эрни Макки; Пер. с англ. — 3-изд.- М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. — 301с.
7. Сталь Д., Уроки лидерства. Семь базовых управленческих навыков для руководителей всех уровней/ Сталь Джек; пер. с англ. А.В. Козуляева — Москва: Вершина, 2008. — 248 с.
8. Организационное развитие .([http://www.dist-cons.ru/modules/Manage\\_Change/section6.html](http://www.dist-cons.ru/modules/Manage_Change/section6.html))
9. Информационный ресурс, режим доступа: <http://222.by/mogilyovskie-kommunalshchiki-osvalvayut-novuyu-snegouborochnyuyu-tehniku> Могилёвские коммунальщики осваивают новую снегоуборочную технику, <http://news.belta.by/>
10. Как мотивировать персонал в условиях кризиса режим доступа - [http://www.cfm.ru/management/people/motivation/motivation\\_in\\_crisis.shtml](http://www.cfm.ru/management/people/motivation/motivation_in_crisis.shtml)
11. Л. Пигнастая Коммуникации в кризисных ситуациях [http://prclub.com/pr\\_lib/pr\\_raboty/earlier/communication.shtml](http://prclub.com/pr_lib/pr_raboty/earlier/communication.shtml)
12. Материалы ООО «КРОС»
13. Актуальные проблемы права, экономики и управления: материалы международной научно-практической конференции. — Иркутск: РИО САГЭУ, 2015. — Вып. XI. — 372 с - <http://konf.x-pdf.ru/19ekonomika/171990-1-aktualnie-problemi-prava-ekonomiki-upravleniya-materiali-mezhdunarodnoy-nauchno-prakticheskoy-konferencii-28-29-aprelya.php>.

#### References

1. Ansoff I., Strategicheskoe upravlenie., Rezhim dostupa: <http://ekonom-teoriya.ru/41>
2. Strategicheskij menedzhment pod red. A.P. Petrova, Uchebnik.- Piter, 2008, 496
3. Rodionova V. N., Fedorkova N. V., Chekmenev A. N. Strategicheskij menedzhment: Ucheb. posobie. — M.: RI-OR, 2003.- 155s.
4. Lapygin YU.N., Strategicheskij menedzhment: Ucheb. posobie. — M.: Vysshee obrazovanie 2009 — 189s.
5. Sazerlend D., Kehnuell D. Strategicheskij menedzhment. Klyuchevye ponyatiya. — M.: Balans Biznes Buks, 2005.- 440s.
6. Goulman D., EHmocional'noe ilderstvo: Iskusstvo upravleniya lyud'mi na osnove ehmocional'nogo intellekta/ Dehniel Goulman, Richard Boyacis, EHnni Makki,; Per. s angl. — 3-izd.- M.: A/pina Biznes Buks, 2008. — 301s.
7. Stal' D., Uroki liderstva. Sem' bazovyh upravlencheskih navykov diya rukovoditelej vsekix urovnej/ Stal' Dzhek; per. s angl. A.V. Kozulyaeva — Moskva: Vershina, 2008. — 248 s.
8. Organizacionnoe razvitie .([http://www.dist-cons.ru/modules/Manage\\_Change/section6.html](http://www.dist-cons.ru/modules/Manage_Change/section6.html))
9. Informacionnyj resurs, rezhim dostupa: <http://222.by/mogilyovskie-kommunalshchiki-osvalvayut-novuyu-snegouborochnyuyu-tehniku> Mogilyovskie kommunal'shchiki osvalvayut novuyu snegouborochnyuyu tehniku, <http://news.belta.by/>

10. *Kak motivirovat' personal v usloviyah krizisa rezhim dostupa* - [http://www.cfin.ru/management/people/motivation/motivation\\_in\\_crisis.shtml](http://www.cfin.ru/management/people/motivation/motivation_in_crisis.shtml)
11. L. Pignastaya *Kommunikacii v krizisnyh situacijah* [http://pr-club.com/pr\\_lib/pr\\_raboty/earlier/communication.shtml](http://pr-club.com/pr_lib/pr_raboty/earlier/communication.shtml)
12. *Materialy* ООО «KROS»
13. *Aktual'nye problemy prava, ehkonomiki i upravleniya: materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii.* – Irkutsk: RIO SAPEHU, 2015. – Vyp. XI. – 372 s - <http://konf.x-pdf.ru/19ekonomika/171990-1-aktualnie-problemi-prava-ekonomiki-upravleniya-materiali-mezhdunarodnoj-nauchno-prakticheskoy-konferencii-28-29-aprelya.php>.



## ПОНЯТИЕ И УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

**Назарова Т.А.,** Сибирский Федеральный Университет  
**Лунев В.В.,** Сибирский Федеральный Университет

**Аннотация:** Данная статья посвящена изучению современных подходов, теорий развития организаций, а также исследованию условий их развития.

**Ключевые слова:** организационные изменения, теории развития организаций, условия развития компании, организационная структура

**Abstract** This article is devoted to the study of modern approaches, theories of development of organizations, as well as the study of the conditions for their development

**Keywords:** organizational changes, theories of development of organizations, conditions for the development of the company, organizational structure

Одним из первых проблему развития компании поставил американский специалист по системному анализу в менеджменте – Р. Акофф. Сравнивая два понятия, «рост» и «развитие», он отмечал, что они не являются тождественными. Ни одно из них не требуется для другого [3. С. 62–63]. Хотя в практике управления их часто путают. Растить – это значит увеличиваться в размерах или количестве. Развиваться, напротив, означает увеличение способностей и компетенций, качественные изменения системы. Поэтому развитие, это, скорее, итог обучения, совершенствования, чем простых инвестиций. Развитие – это качество жизни, чем ее уровень.

Уровень развития компании отражается больше в качестве ее процессов, условиях труда ее сотрудников, степень удовлетворенности клиентов, увеличение функционала продуктов и услуг, чем в отчете о прибылях и убытках. При этом рост и развитие могут усиливать друг друга. Например, одновременный рост уровня и качества жизни людей.

Что является условием развития компании? Почему одни компании развиваются, а другие, в лучшем случае, – растут? Отвечая на этот вопрос мы согласны с И. Адизесом, автором «Методологии Адизеса» – структурно-функционального подхода к управлению организацией. И. Адизес считает, что в основе любого развития лежит противоположность. В этом смысле он опирается на известный диалектический закон «единства и борьбы противоположностей»: источником любого развития является борьба образующих единое целое и взаимодействующих противоположностей. Отношение между ними всегда носит динамический характер. Их взаимное изменение приводит рано или поздно к изменению самого предмета, сторонами которого они являются. Они образуют диалектическое противоречие.

Диалектическое противоречие – взаимодействие противоположных взаимоисключающих сторон (тенденций, предметов, явлений, людей, взглядов), которые находятся во внутреннем единстве (взаимопроникновении), выступая источником самодвижения и развития.

Сами по себе противоречия еще не обеспечивают переход к новому качеству, т. е. развитие. Чтобы быть источником развития, противоречия должны разрешаться.

Пожолей точки зрения на развитие придерживается и основатель теории ограничений системы Э. Голдратт [4. С. 1–66]. Для сторонников теории ограничений системы, развитие – это всегда следствие разрешения ключевого противоречия в системе.

Что может обеспечить возникновение диалектического противоречия в организации и его разрешение, способствующее развитию? И. Адизес отмечает два необходимых условия для развития компании.

1) Для возникновения диалектических противоречий в компании необходима «правильная» организационная структура.

2) Для успешного разрешения противоречий, необходима организационная культура «взаимного доверия и уважения» [2]. Рассмотрим эти вопросы подробнее.

Какая с точки зрения менеджмента структура у большинства мировых и российских предприятий? Линейно-функциональная. Она хорошо подходит для быстрого принятия и реализации решений, так как в основном задействует коммуникации сверху вниз (цепь руководителей). Но ее недостаток в том, что она может работать только в условиях медленных изменений и стандартных стратегических задач. Однако сегодня большинство отраслей и предприятий испытывают влияние информационного общества и находятся в нестабильной внешней и внутренней среде. Происходит глобальное ускорение всех процессов во всех сферах общества, возрастает динамичность и сложность социальных процессов. В этих условиях линейно-функциональная структура не способна продуцировать качественные решения, так как право принятия решений в ней сосредоточено у ограниченного круга высших руководителей.

Однако любые инновационные решения предполагают движение информации снизу-вверх – от сотрудников к руководству. Поэтому И. Адизес предлагает организациям, находящимся в инновационных отраслях, наряду с вертикальной структурой управления (цепь менеджеров), создавать горизонтальную – инновационную структуру (группы работников, комитеты) [2]. Ее задача – максимально использовать потенциал сотрудников для развития организации. Конкретно это могут быть параллельные основной структуре «советы по развитию», состоящие из сотрудников организации и включенные в процесс разработки стратегических планов, совершенствования качества и принятия решений. Такая структура будет центром сбора и внедрения всех идей для совершенствования и развития организации. Кроме того, наличие такой параллельной структуры, по мнению И. Адизеса, будет создавать в системе управления здоровое диалектическое противоречие, что существенно повысит качество решений. Совместить в рамках линейных подразделений структуру оперативного управления и инновационную невозможно. Это будет напоминать сосуд, по которому пустили воду сразу в двух направлениях. Не решив эту дилемму, организации не смогут в полной мере использовать свой инновационный потенциал.

Примером таких структур в японском менеджменте служат «кружки качества», в немецком – представительства рабочих в совете директоров, в американском – «параллельные структуры» и др. В большинстве организаций современной России такая структура не представлена вообще. В СССР эту функцию в какой-то степени выполняли партийные органы на предприятиях [5. С. 185–279]. Через них можно было решать многие организационные проблемы и внедрять некоторые инновации.

Кроме этого, И. Адизес предлагает разводить в организационной структуре подразделения, ориентированные на долгосрочное, и подразделения, ориентированные на функционирование (краткосрочное). Поясним эту точку зрения. Все функции организации можно довольно четко разделить на краткосрочные (ориентированные на решение текущих задач) и долгосрочные (ориентированные на развитие, будущее). К краткосрочным функциям можно отнести производство товаров и услуг, бухучет, продажи, безопасность, кадровый учет и др., к долгосрочным – стратегическое развитие, маркетинг, управление качеством, разработку новых товаров и услуг и др. Возникает вопрос: как совместить в рамках одной организационной структуры краткосрочные и долгосрочные организационные функции? Проблема возникает, когда в рамках одного структурного подразделения пытаются совмещать и краткосрочное, и долгосрочное. Если подчинить долгосрочные задачи краткосрочным, то в перспективе долгосрочные подразделения теряют ориентацию на развитие. Так, например, подчинив отдел маркетинга коммерческому отделу, можно с определенной долей уверенности сказать, что маркетологи перестанут заниматься поиском новых рынков и продуктов, а сосредоточатся только на обслуживании продаж, то есть – текущей деятельности. Подобные проблемы возникают при совмещении качества и производства, кадрового учета и развития персонала, бухгалтерии и финансов. Проблема соединения краткосрочного и долгосрочного в одних структурах существует в российских вузах. Так, например, на линейные подразделения (деканаты, кафедры) возложены две взаимоисключающие задачи – учебный процесс (краткосрочное) и наука, связи с предприятиями (долгосрочное). В итоге почти всегда побеждает краткосрочное [2, С. 79-89].

Таким образом, «правильная» структура по И. Адизесу – это структура, имеющая инновационную составляющую и разграничивающая долгосрочные и краткосрочные функции. Только в такой структуре есть возможность возникновения нормального диалектического противоречия, ориентированного на развитие.

Однако, как было отмечено выше, наличие диалектических противоречий внутри организации само по себе не гарантирует хороших решений. Это только их условие. Для этого должна быть создана корпоративная культура «доверия и уважения», способствующая правильному разрешению организационных конфликтов. И. Адизес считает, что успех организа-

ции зависит от способности свести к минимуму внутренние транзактные издержки. Если это получается, то у организации хватает сил и энергии для внешних достижений. Если внутренние транзакции поглощают много сил, то организация не эффективна во внешней среде и долгосрочной перспективе. Большая часть организационной энергии в таком случае тратится на неконструктивные внутренние конфликты, бесплодные попытки договориться, продажу очевидных идей. В такой обстановке на клиентов и развитие бизнеса просто не хватает сил. Выделяются два «маркера» хорошей организационной культуры: степень уважения и доверия среди членов команды и организации в целом.

Уважение предполагает принятие другой (альтернативной) точки зрения и поведения. Такой подход предполагает, что у людей могут быть разные взгляды и подходы к работе. Ключ к уважению – форма коммуникаций. Она должна предполагать этические и гуманистические рамки. Соответственно, руководитель должен показывать образец уважения к членам организации и поощрять их уважительное отношение друг к другу. Принятие альтернативных точек зрения будет способствовать созданию альтернативных взглядов на организационные ситуации, что скажется на качестве управленческих решений. Уважение будет способствовать развитию организационных конфликтов в конструктивном русле на благо команды и организации.

Доверие развить сложнее. Доверие предполагает осознание общих интересов между членами организации, ощущение, что «мы в одной лодке». Доверие по И. Адизесу важнее уважения и без него команда и организация не смогут раскрыть свой потенциал. В организации, где нет доверия, каждый начнет преследовать свои личные цели. Общее единство рухнет. Формирование доверия предполагает открытый обмен информацией между членами организации и совместное принятие всех важных решений. Любое утаивание информации и тайные решения здесь не допускаются. Соответственно, поведение лидера должно вызывать максимальное доверие, иначе не сформируется доверие в организации в целом [2, С. 143-153].

Таким образом, рост и развитие – это разные понятия и подходы к управлению организацией. Мы согласны с И. Адизесом и считаем, что развитие организации обеспечивает правильная организационная структура и организационная культура, основанная на доверии и уважении.

#### Библиографический список

1. Адизес И. К. Идеальный руководитель: Почему им нельзя стать и что из этого следует [Текст] / Ицхак Калдерон Адизес; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 262 с.
2. Адизес Ш., Капуста А., Бурда В. Методология Адизеса. Реальный опыт внедрения [Текст] / Шохам Адизес, Алексей Капуста, Владислав Бурда. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 192 с.
3. Акофф Р. Акофф о менеджменте [Текст] / Р. Акофф; пер. с англ. – Спб.: Питер, 2002. – 448 с.
4. Коуэн О., Федурко Е. Основы теории ограничений [Текст] / О. Коуэн, Е. Федурко. – Таллин.: TOC Strategic Solutions, 2012. – 331 с.
5. Логвинов А.М. Менеджмент и организационная культура российских промышленных предприятий в 1960-2005 гг. (Кросскультурный анализ) [Текст] / А.М. Логвинов. – Красноярск: Поликом, 2006. – 600 с.



## Содержание

ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ: ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ Абакумова Н.Н., Волкова А.С.	895
К ВОПРОСУ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ Беспярых В.И., Беспярых А.В.	899
ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА СЧЕТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОРРЕКТИРУЮЩЕГО ИНДЕКСА ПРИ ПРОГНОЗЕ ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ Вдовин С.А.	902
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: ФОРМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ Глушак О.В., Горлачев М.Ж.	905
АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ Дербицева А.А.	909
РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ Дудкина Н.А., Кетько Н.В.	914
ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ Индутенко А.Н., Зорина А.А.	919
РОССИЙСКОЕ МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ Карташов К.А., Сотская Т.В., Кунаковская И.А.	925
РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ С УЧЕТОМ УСЛОВИЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ Кетько Н.В., Лукошкина К.Г., Белова А.С.	930
ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КУРСА БИТКОИНА Ким М.Ф., Рябоконь К.Р.	934
ФАКТОРЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УГРОЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК: НА МАТЕРИАЛАХ ЮФО И СКФО Котенев А.Д., Власов А.В., Жикривецкая Ю.В.	938
УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА ИННОВАЦИОННОЙ ОСНОВЕ Левушкина С.В., Чернобай Н.Б.	941
ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА НА ОСНОВЕ МАРКЕТИНГОВОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ Медведева Ю.Ю.	947
О РАЗВИТИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНАЛЬНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КОМАНД В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Никитин А.С.	953
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Пащенко Е.А., Борисов А.В., Борисова Н.И.	959
ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ ИНОСТРАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СТРАНЕ-ИСТОЧНИКЕ ДОХОДА Пилевина Е.В.	962
ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ РЕГИОНОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА ПО УРОВНЮ КАДРОВЫХ РИСКОВ Рожкова Е.В., Анисимова К.А., Сухарева В.А.	965
РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ В РОССИИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА Романченко О.В.	970
ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СИСТЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОСТОВЕ-НА-ДОНУ Савон И.В., Стратан Д.И., Зубарев С.В., Полов А.А.	974
ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Семко И.А., Алтухова Л.А.	977
К ВОПРОСУ О ТРУДОУСТРОЙСТВЕ ВЫПУСКНИКОВ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ В ТРУДОИЗБИТОЧНОМ РЕГИОНЕ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ Ходиев Д.А., Саидова Х.У.	980
ВЗАИМОСВЯЗЬ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ В СФЕРЕ ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Храмцова Е.Р., Сонова А.А.	987
ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: ОСНОВНЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ Цховребов И.И.	991
ПРАКТИЧЕСКОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО И ИННОВАЦИОННОГО ЦИКЛОВ ПРЕДПРИЯТИЯ Чжоу Ш.	996
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Ящук Т.В.	1000
КЛАСТЕР КАК СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕС-ПАРТНЕРОВ Ящук Т.В.	1004
АНАЛИЗ ОПРЕДЕЛЕНИЯ «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ» В СООТВЕТСТВИИ С ДЕЙСТВУЮЩИМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ Морунов В.В.	1009

ОЦИФРОВКА ОБЪЕКТОВ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ: ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ Обушenko М.А., Мильчакова Н.Е., Веретехина Е.В., Долгогометов Г. Ж., Незамов С.И., Трегубов С.В., Веретехина С.В., Карягина Т. В.	1011
ФИНАНСИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ Акашева В.В., Сидяева Н.Н.	1017
АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ ПЛАТЕЖНЫХ ОПЕРАЦИЙ Аверина О.И., Макаров Г.В.	1019
ФОРМИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ НА ОСНОВЕ ЦЕНОЛОГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ИЗМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ФИНАНСОВЫХ САНКЦИЙ Орлов В.А.	1023
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ Левицкая Н.А., Савон И.В., Мамонтова Ю.П.	1027
РЕГИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ Украинцев В.Б., Лелетикова И.Ю., Мамонтова Ю.П.	1031
АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА ПРИМЕРЕ ПАО СБЕРБАНК Каирова Ф.А., Исакова Ю.Р.	1035
ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРАВОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ВЗИМАНИЯ КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ В ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЯХ, ЕГО ИСТОЧНИКИ Бадова Л. К., Исакова Ю. Р.	1039
ПРАВОВОЙ РЕЖИМ ИСЧИСЛЕНИЯ НДС И АКЦИЗОВ ПРИ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЯХ Бадова Л. К., Исакова Ю. Р.	1042
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О ВЗИМАНИИ КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ: СВЯЗЬ МЕЖДУ НАЛОГОВЫМ, ТАМОЖЕННЫМ И ВАЛЮТНЫМ ПРАВОМ Бадова Л. К., Исакова Ю. Р.	1045
О БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ КАК ОСНОВЕ ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИИ Морунов В.В.	1050
ПРИНЦИП НЕПРЕРЫВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИМЕНИТЕЛЬНО ДЛЯ НАЛОГОВОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА Морунов В.В.	1052
ИННОВАЦИИ В БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ МОНГОЛИИ Увгунхуу Гэрэлт Од	1054
АДАПТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕМ И РАЗВИТИЕМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ЦЕПОЧЕК ИННОВАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ТЕХНОПАРКОВ Кадыров Р.А., Мелехин В.Б.	1059
ОЦЕНКА ГОТОВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ К ИЗМЕНЕНИЯМ Кравченко М.В., Каячев Г.Ф.	1066
ПОНЯТИЕ И УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ Назарова Т.А., Лунев В.В.	1070



## Contents

<i>PENSIONS: HISTORY, CURRENT STATUS</i> Abakumova N.N., Volkova A.S.	895
<i>TO THE ISSUE OF IMPROVING MANAGEMENT SYSTEMS</i> Bespyatyh V.I., Bespyatyh A.V.	899
<i>INCREASE THE LEVEL OF COMPETITIVENESS OF TRADING ENTERPRISES THROUGH THE USE OF A CORRECTIVE INDEX WITH FORECAST SALES</i> Vdovin S.A.	902
<i>ECONOMIC SECURITY: FORMS AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT</i> Glushak O.V., Gorlachev M.ZH.	905
<i>ANALYSIS OF FACTORS OF FINANCIAL INDEPENDENCE OF THE ORGANIZATION</i> Derbicheva A.A.	909
<i>DEVELOPMENT OF THE ACCOUNTING AND TAX PLANNING SYSTEM IN THE CONDITIONS OF THE ECONOMIC INSTABILITY</i> Dudkina N.A., Ket'ko N.V.	914
<i>FEATURES OF FUNCTIONING OF FINANCIAL MECHANISM OF SOCIAL PROTECTION OF POPULATION OF THE BELGOROD REGION</i> Indutenko A.N., Zorina A.A.	919
<i>THE RUSSIAN SMALL AND AVERAGE BUSINESS IN MODERN MARKET CONDITIONS</i> Kartashov K.A., Sotskaya T.V., Kunakovskaya I.A.	925
<i>DEVELOPMENT OF ALGORITHM OF FORMATION OF THE WAGE SYSTEM AT THE ENTERPRISE TAKING INTO ACCOUNT THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF ECONOMIC PROCESSES</i> Ket'ko N.V., Lukoshkina K.G., Belova A.S.	930
<i>ECONOMETRIC MODELING OF EXCHANGE RATE OF BITCOIN</i> Kim M.F., Ryabokon' K.R.	934
<i>THE FACTORS FOR OVERCOMING THE ECONOMIC THREATS TO THE ACTIVITIES OF THE REGIONAL AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX: ON MATERIALS OF SOUTHERN FEDERAL DISTRICT AND SKFO</i> Kotenev A.D., Vlasov A.V., ZHikriveckaya YU.V.	938
<i>SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF BUSINESS STRUCTURES ON THE BASIS OF INNOVATION</i> Levushkina S.V., Chernobaj N.B.	941
<i>AN INNOVATIVE APPROACH TO THE ORGANIZATION OF TRADING AND TECHNOLOGICAL PROCESS ON THE BASIS OF THE MARKETING TOOLKIT</i> Medvedeva YU.YU.	947
<i>ON HUMAN DEVELOPMENT AND REGIONAL MANAGEMENT TEAMS IN THE REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION</i> Nikitin A.S.	953
<i>IMPROVEMENT OF THE MECHANISM OF PROPERTY MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES</i> Pashchenko E.A., Borisov A.V., Borlova N.I.	959
<i>PROBLEMS OF DETERMINING THE PROFIT OF FOREIGN ORGANIZATIONS IN THE COUNTRY WHICH IS SOURCE OF INCOME</i> Pilevina E.V.	962
<i>DIFFERENTIATION OF THE REGIONS OF VOLGA FEDERAL DISTRICT BY THE LEVEL OF PERSONNEL RISKS</i> Rozhkova E.V., Anisimova K.A., Suhareva V.A.	965
<i>THEORETICAL AND APPLICATIVE ASPECTS OF BUILDING INDUSTRY EVOLUTION IN PRESENT-DAY IN RUSSIA</i> Romanchenko O.V.	970
<i>PROBLEMS OF FINANCIAL SUSTAINABILITY OF THE MANDATORY HEALTH INSURANCE SYSTEM IN ROS-TOV-ON-DON</i> Savon I.V., Stratan D.I., Zubarev S.V., Popov A.A.	974
<i>PRINCIPLES OF THE ORGANIZATIONAL CULTURE OF AGRICULTURAL ENTERPRISES</i> Semko I.A., Altuhova L.A.	977
<i>THE ISSUE OF EMPLOYMENT OF GRADUATES OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS IN LABOR-SURPLUS REGION: INSTITUTIONAL ASPECT</i> Hodiev D.A., Saidova H.U.	980
<i>THE RELATIONSHIP OF MARKETING AND LOGISTICS IN THE FIELD OF EXHIBITION ACTIVITIES</i> Hramcova E.R., Somova A.A.	987
<i>PROBLEMS OF FINANCIAL IMPROVEMENT OF THE ENTERPRISES: THE BASIC METHODOLOGICAL APPROACHES</i> Ckhovrebav I.I.	991
<i>PRACTICAL USE OF METHODS OF INVESTMENT AND INNOVATION CYCLES OF THE ENTERPRISE</i> Chzhou SH.	996
<i>PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A MODERN FORM OF ORGANIZATION PARTNERSHIP IN INVESTMENT-CONSTRUCTION ACTIVITIES</i> YAshchuk T.V.	1000
<i>THE CLUSTER AS A MODERN FORM OF INTEGRATION BETWEEN BUSINESS PARTNERS</i> YAshchuk T.V.	1004
<i>ANALYSIS OF THE DEFINITION OF "ACCOUNTING" IN ACCORDANCE WITH APPLICABLE LAW</i> Morunov V.V.	1009

<i>CULTURAL HERITAGE DIGITIZATION: DIGITIZATION OF EDUCATION</i>	1011
<i>Obushenko M.A., Milchakova N.E., Veretekhina E.V., Dolmogombetov G. ZH., Nezamov S.I., Tregubov S.V., Veretekhina S.V., Karyagina T.V.</i>	
<i>TO FINANCE BUDGETARY INSTITUTIONS</i>	1017
<i>Akashcheva V.V., Sidjajeva N.N.</i>	
<i>ANALYSIS OF THE INNOVATION SYSTEMS OF PAYMENT OPERATIONS</i>	1019
<i>Averina O.I., Makarov G.v.</i>	
<i>THE FORMATION OF THE GOVERNMENT AND TARGETED PROGRAMMES BASED ON CENOLOG- ICHESKOGO ANALYSIS OF CHANGES IN THE ECONOMIC SITUATION OF THE REGION IN THE FACE OF ECONOMIC AND FINANCIAL SANCTIONS</i>	1023
<i>Orlov V.A.</i>	
<i>THE INTERACTION BETWEEN GOVERNMENT AND BUSINESS IN THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN EDUCATION SYSTEM</i>	1027
<i>Levickaya N.A., Savon I.V., Mamontova YU.P.</i>	
<i>REGIONAL INNOVATION POLICY IN MODERN RUSSIA: KEY CHALLENGES AND SOLUTIONS</i>	1031
<i>Ukrainev V.B., Lepetikova I.YU., Mamontova YU.P.</i>	
<i>ANALYSIS OF LOAN PORTFOLIO OF COMMERCIAL BANK BASED ON THE EXAMPLE OF PJSC SBERBANK</i>	1035
<i>Kairova F.A., Isakova YU.R.</i>	
<i>GENERAL DESCRIPTION OF THE LEGAL DEPARTMENT OF INDIRECT TAXES IN EXPORT-IMPORT TRANS- ACTIONS, ITS SOURCES</i>	1039
<i>Badova L. K., Isakova YU. R.</i>	
<i>THE LEGAL REGIME FOR THE CALCULATION OF VAT AND EXCISE DUTIES AT EXPORT-IMPORT TRANS- ACTIONS</i>	1042
<i>Badova L. K., Isakova YU. R.</i>	
<i>FOREIGN ECONOMIC LEGISLATION ON THE COLLECTION OF INDIRECT TAXES: THE LINK BETWEEN TAX, CUSTOMS AND CURRENCY LAW</i>	1045
<i>Badova L. K., Isakova YU. R.</i>	
<i>ON ACCOUNTING AS THE BASIS FOR CONSTRUCTING A SYSTEM OF TAX ACCOUNTING IN YOUR OR- GANIZATION</i>	1050
<i>Morunov V.V.</i>	
<i>THE PRINCIPLE OF CONTINUITY OF THE ORGANIZATION'S ACTIVITIES IN RELATION TO TAXATION AND ACCOUNTING</i>	1052
<i>Morunov V.V.</i>	
<i>INNOVATIONS IN THE BANKING BUSINESS OF MONGOLIA</i>	1054
<i>Uvgunhuu Gjerjelt Od</i>	
<i>ADAPTIVE MANAGEMENT OF THE FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF TECHNOLOGICAL INNOVATION AND PRODUCTION CHAINS TECHNOPARKS</i>	1059
<i>Kadyrov R.A., Melekhin V.B.</i>	
<i>ASSESSMENT OF THE READINESS OF THE ORGANIZATION TO THE CHANGES</i>	1066
<i>Kravchenko M.V., Kayachev G.F.</i>	
<i>CONCEPT AND CONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF THE COMPANY</i>	1070
<i>Nazarova T.A., Lunev V.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,  
Киров, ул. Карла Маркса 127, офис 305

Founder - PRIVATE COM-PANY A.S. Lukin, The  
editorial board of "Competitiveness In a global  
world: economics, science, technology" - 610027,  
Russia, Kirov, Str. Karl Marx 127, ofis 305

E-mail: econom-journal@list.ru

E-mail: econom-journal@list.ru

Журнал включен в международную рефера-  
тивную базу данных Agris.

The journal is included into the international  
abstract database Agris

Журнал включен Перечень рецензируемых на-  
учных изданий, в которых должны быть  
опубликованы основные научные результаты  
на соискание ученой степени кандидата наук,  
на соискание ученой степени доктора наук  
Высшей аттестационной комиссии при  
Министерстве образования и науки  
Российской Федерации.

The journal is including a list of peer-reviewed  
scientific publications, which should be pub-  
lished basic scientific results on the degree of  
Candidate of Sciences, for the degree of Doctor of  
Science of the Higher Attestation Commission of  
the Ministry of Education and Science of the  
Russian Federation.

© Редакция журнала "Конкурентоспособность  
в глобальном мире: экономика, наука,  
технологии", 2018

Подписано в печать 10.01.2018 г.

Формат 60x84/8.

Печать офсетная.

Тираж 500 экз. Усл. печ. л. 18,2.

Заказ 1

Отпечатано в издательстве ИП Лукин А.С.

© The editorial board of "Competitiveness in a  
global world: economics, science, technology",  
2018

Signed in print 01.10.2018,

Format 60x84 / 8.

Offset printing.

500 copies. Cond. Pec. l. 18,2.

Order 1

Printed in the publishing house PRIVATE COM-  
PANY A.S. Lukin