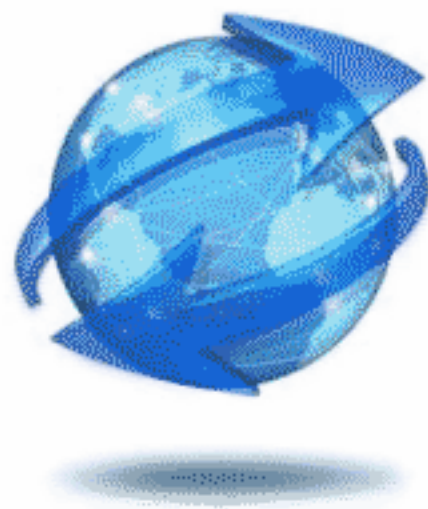


Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



№ 12 ч.3

2017

Competitiveness in a
global world: economics, science, technology

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

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Главный редактор

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

Члены редакционной коллегии

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

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

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

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

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

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

Косолапов 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 ОСН 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

Лапов В. 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

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

Ситников Н. Л. - кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента ВятГСХА, Россия

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

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

ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

Абубакаров М.В., к.э.н., доцент, Чеченский государственный университет
Асабаева Р.И., Чеченский государственный университет
Манцаева М.А., Чеченский государственный университет

Аннотация: Инфляция несёт в себе острые социально-экономические последствия для любого государства. Сущность и происхождение инфляции далеко не одинаково трактуются представителями различных экономических школ. Поэтому вопрос о разработке эффективных методов борьбы с постоянным ростом цен стоит очень остро.

Цель данной научной работы раскрыть сущность и структуру инфляционных процессов и антиинфляционной политики, как, в общем, так и случае характерной для России.

Ключевые слова: инфляция, антиинфляционная политика, инфляционная политика, рыночный механизм.

Abstract: Inflation carries with it severe socio-economic consequences for any country. The nature and origin of inflation is not equally interpreted by representatives of different economic schools. Therefore, the development of effective methods of struggle with the constant rise in prices is very serious.

The purpose of this research work to reveal the nature and structure of inflation and anti-inflationary policy, as, in General, and the case is typical for Russia.

Keywords: inflation, anti-inflation policy, inflation policy, the market mechanism.

Антиинфляционная политика представляет собой совокупность инструментов государственного регулирования, направленных на снижение инфляции. Экономисты пытаются найти ответ на такой важный вопрос - ликвидировать инфляцию путем радикальных мер или адаптироваться к ней.

Цель антиинфляционной политики не подавление инфляции любой ценой, а управление инфляционным процессом (рыночными и государственными методами) в интересах подъема национального производства и экономической безопасности народа. Судя по мировому опыту, допустима небольшая инфляция, если это увеличивает платежеспособный спрос и тем самым стимулирует экономический рост. [2]

Перевод к рыночному механизму воздействия, где спрос определяется через уровень цен и размеры производства, объективно потребовал реформировать всю систему цен. Реформа цен являлась одной из задач правительственной программы 1991 г., однако проводилась реформа не совсем продуманно. Первоначально ставка делалась на постепенное изменение производства и цен под контролем государства. Цены производителей были скорректированы в январе, а розничные цены изменились только в апреле. В среднем цены возросли на 60%. Вслед за повышением цен был снижен налог на прибыль предприятий, что позволило им увеличить выплаты заработной платы. Тем самым прибыли росли и не облагались налогом, а на бюджет легла огромная нагрузка роста субсидий и компенсаций. В результате в 1991 г. розничные цены выросли на 142%, а оптовые цены в промышленности на 236%. При этом объем производства снизился на 11%. Результатом стало разбалансирование товарного рынка и развитие тотального дефицита, усугубленного инфляционными ожиданиями. [1]

Люди, имеющие в своем распоряжении определенные суммы наличных денег и наученные опытом январского обмена, начали в феврале-марте еще более активно вкладывать их в товары, защищая свои сбережения и от возможных действий по проведению дальнейших шагов денежной реформы, и от обесценения в результате гонимого повышения цен. Все это привело к активизации цен на черном рынке, так как сфера государственной розничной торговли давно уже пребывала в кризисном состоянии из-за недостатка товаров. Для того чтобы иметь постоянный запас наличности на руках, население сокращало свои вклады в учреждениях Сберегательного банка. Политический кризис 1991 г.

еще более осложнил ситуацию и привел к отказу от концепции постепенной реформы. [3]

Было отпущено 80% оптовых и 90% розничных потребительских цен 2 января 1992г. Снятие контроля за ценами сопровождалось либерализацией внешнеторговых операций и обменного курса рубля. Либерализация цен вызвала почти пятикратное увеличение розничных цен за первые три месяца 1992 г. по сравнению с декабрем 1991 г., а оптовые цены уже за первые 2 месяца возросли почти в три раза. По расчетам реформаторов цены в стране должны были возрасти не более чем в 3-4 раза. Фактически же рост цен за 1992 год вырос в 26 раз.

В 1993 г. цены на потребительские товары увеличились в годовом исчислении на 884%. Гиперинфляция потребовала денежные знаки более высокого достоинства для обеспечения роста цен денежной массой. В 1993 г. в оборот были введены новые купюры достоинством 5 000, 10 000 и 50 000 рублей. Для подавления инфляции был выбран монетаристский подход, в этой связи с 1994 г. антиинфляционная политика осуществлялась тремя методами:

- ограничение эмиссии денег Центральным Банком РФ; [5]
- сокращение бюджетного дефицита путем свертывания государственных расходов;
- сдерживание колебания курса рубля по отношению к иностранным валютам путем установления их пределов и использования валютной интервенции.

Но снижение темпа роста цен не означало достижение реальной финансовой стабилизации, поскольку не были преодолены бюджетный кризис, кризис неплатежей, дуализм денежной системы, нестабильность банковской системы, а главное - застой в экономике и инвестициях. Особенности формирования инфляционных процессов в России были таковы, что динамика обменного курса оказывала чрезвычайно сильное воздействие на состояние денежной сферы, процесс финансовой стабилизации. Это обусловило эффективность использования с середины 1993 г. в дополнение к количественной денежной цели денежно-кредитной политики в форме ограничения темпов изменения обменного курса национальной валюты к доллару США в рамках системы валютного коридора. [2]

Проводимая с середины 1993г. курсовая политика, направленная на стабилизацию и предсказуемость обменного курса рубля, сыграла важную роль в нормализации макроэкономической ситуации в России. Практика установления правительством РФ и Банком России границ возможных изменений об-

менного курса рубля сначала на несколько месяцев, на полугодие, а затем на целый год вперед на фоне проводившейся Банком России совместно с Правительством РФ денежно-кредитной политики обеспечила плавную и предсказуемую динамику валютного курса в 1995-1997 гг., позволила эффективно сдерживать инфляцию, помогла предприятиям и населению обрести ясные ориентиры при планировании их хозяйственной деятельности. [3]

Антиинфляционная политика реформаторских правительств, проводимая с 1995 и до августа 1998 г включала в себя и так называемый безинфляционный метод покрытия дефицита бюджета. Начиная с 1995 г. выпуск государственных ценных бумаг стал главным источником покрытия дефицита федерального бюджета. В течение 1995 - 1996 гг. все обстояло относительно благополучно, но в конечном счете система показала свою несостоятельность.

Главной причиной конечного провала "цивилизованного" покрытия дефицита бюджета стало несогласование и противоречие двух направлений финансовой политики: денежной и бюджетной. Денежная политика вела к падению производства и объема доходов, а бюджетная исходила из предполагаемого возрастания хотя бы номинального объема доходов.

Еще один неаловажный дефект антиинфляционной политики в 1996 - 1998 гг. состоял в том, что в России впервые в мировой практике была применена дефляция - сжатие спроса - в условиях экономического спада путем невыплаты заработной платы, пенсий, пособий. Тем самым государство переложило свои финансовые трудности на плечи населения. Дефляция в России способствовала обострению социально-экономических противоречий, которые в конечном итоге усугубили инфляционный процесс.

Валютно-финансовый кризис 1998 г., давший толчок новому витку инфляции, доказал неэффективность монетаристских методов подавления инфляции. Применяемые монетаристские рекомендации борьбы с инфляцией не учитывали ее многофакторность и подрывали основы национальной экономики России. Становится очевидным, что для сдерживания темпов роста инфляции требуется комплексный подход к антиинфляционной политике.

После финансового кризиса в бюджете Российской Федерации на 1999 г годовая инфляция прогнозировалась на уровне 30%. Сохранялся значительный инфляционный потенциал, который при малейшем толчке мог вновь проявиться в росте потребительских цен. Снижения уровня инфляции в 2000-2003 гг. удалось достигнуть благодаря проведению взвешенной бюджетной и кредитно-денежной политики, соответствующей адаптационным воз-

можностям развития экономики (государственные бюджеты в 2000-2003 гг. были исполнены с профицитом); улучшению состояния финансовой дисциплины, сокращению неплатежей и бартера.

В отличие от 2004 года, с середины 2003 года наметилась устойчивая тенденция снижения темпов роста цен. За июнь-октябрь 2005 года темпы роста потребительских цен были более чем в два раза ниже прошлогодних показателей. На снижение темпов инфляции во II полугодии 2005 года сказались замедление роста денежных агрегатов в I полугодии 2005 года против соответствующего периода предыдущего года, приостановление роста цен на горюче-смазочные материалы с 19 сентября до конца 2005 года по решению крупнейших производителей нефтепродуктов, значительное сезонное снижение цен на продукцию сельского хозяйства в летний период вследствие хорошего урожая 2005 года, рост импорта мясных и других продовольственных товаров. [4]

Минимум по приросту цен был достигнут в 2006 году, когда инфляция составила 9%. Главной причиной снижения инфляции является стабилизация макроэкономического положения, что привело к снижению инфляционных ожиданий у экономических агентов. Другой важной причиной стало укрепление курса национальной валюты.

Начиная с 2007 года цены вновь стали расти быстрыми темпами. За 2007 год они выросли на 11,9%. Ускорение инфляции обеспечивается сочетанием нескольких немонетарных факторов: локальным монополизмом в торговле и производстве, недостатком конкуренции на внутрисекторном рынке; повышением общего уровня спроса в экономике, как со стороны государства, так и со стороны населения. Кроме того, в 2007 году инфляция получила дополнительный импульс благодаря росту цен на продовольствие на мировом рынке. [2]

Анализируя динамику развития инфляционных процессов в России в условиях мирового финансово-экономического кризиса 2008-2009 года отмечается, что ухудшение внешнеэкономических условий осенью 2008 года привело к отрезвляющему эффекту на экономических агентов.

Сокращение притока капитала привело к необходимости уменьшить раздутые за годы процветания издержки и себестоимость производимой продукции. В итоге сократился инвестиционный спрос, и начались массовые увольнения. Работники почувствовали неуверенность в будущем, что, сказавшись на потребительском спросе. А сокращение потребительского и инвестиционного спроса ударило по производству, создав предпосылки для большей экономии ресурсов и залупа губительный самоподдерживающийся цикл падения экономической активности.

Библиографический список

1. Андрианов В.Д. Инфляция: причины возникновения и методы ее регулирования // *Marketing*, 2014.
2. Блант М. «Финансовый кризис», М.: АСТ, 2012.
3. Бродская Т.Г. Экономическая теория. М.: РИОР, 2012.
4. Волков В.М. Финансовый кризис в России и его инфляционные последствия // *Сборник статей «Инфляция и антиинфляционная политика в России»*. 2012.
5. Жукот Е.Ф. «Деньги Кредит Банка», М.:Юнити, 2013.

References

1. Andrianov V.D. Inflation: prichiny vozniknoveniya i metody ee regulirovaniya // *Marketing*, 2014.
2. Blant M. «Financial crisis», M.: AST, 2012.
3. Brodskaya T.G. Ekonomicheskaya teoriya. M.: RIOR, 2012.
4. Volkov V.N. Finansovyy krizis v Rossii i ego inflyacionnye posledstviya // *Sbornik statej «Infljacija i antiinfljacionnaya politika v Rossii»*. 2012.
5. Zhukov E.F. «Den'gi Kredit Banki», M.:Yuniti, 2013.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РОССИИ

Батырева Р.Д., Калмыцкий Государственный Университет
Цатхланова Т.Т., д.э.н., профессор, Калмыцкий Государственный Университет
Буркутбаева Н.А., к.э.н., доцент, Калмыцкий Государственный Университет

Аннотация: В данной статье рассматриваются проблемы и перспективы развития российского рынка лизинга. Представлены статистические данные, касающиеся данной темы, и выделены ведущие лизинговые компании. **Ключевые слова:** Лизинг, финансовый лизинг, рынок лизинга, лизинговые компании.

Abstract: This article examines problems and prospects of development of the Russian leasing market. The statistical data on this topic are presented and the leading leasing companies are identified. **Keywords:** Leasing, financial leasing, leasing market, leasing companies.

«Недостаточная инвестиционная активность продолжает оставаться одним из основных препятствий на пути стабилизации отечественной экономики. Актуальность инвестирования определяется изношенностью основных фондов объективной потребностью в широкомасштабном перевооружении производства. Так внедрение новых передовых технологий заставило многие отечественные компании обратиться к более совершенным формам инвестирования, таким как лизинг.» [6] В настоящее время лизинг это один из самых передовых методов финансирования производства. Лизингодатель по просьбе лизингополучателя приобретает имущество для передачи его (имущества) во временное пользование или с последующим выкупом в течение срока договора лизинга. Лизинг не является сложим по типу для всех стран мира финансовым продуктом, каждое государство имеет свои особенности.

В основном связывают это с толкованием с юридической точки зрения и разъяснением договора лизинга, с точки зрения налогообложения и бухгалтерского учета лизинговых операций. Лизинг за рубежом по

сравнению с лизингом в России является уже сложившимся механизмом улучшения экономики страны. Лизинг в США сформировался в 50 – х годах, во Франции, Японии, Швеции – в 60-х, а в России, лизинг, появился только в 90-х и по сравнению с мировой практикой существует непродолжительное время. Что касается экономики России, то надо отметить, что оперативный, как и возвратный виды лизинга не получили дальнейшего продвижения, зато, прижился финансовый лизинг [4, с. 73-76].

Российский рынок лизинга за 2016 год вырос на 36% по сравнению с прошлым годом, его объем составил 742 млрд. рублей и достигло уровня 2011 года. Это связано с активизацией региональных сделок, положительно повлиявших на розничный сегмент, который вырос на 33% [9]. Не последнюю роль в росте рынка занимают сделки по автолизингу, так как автотранспорт в связи с его высокой ликвидностью является одним из самых востребованных видов лизингового имущества в условиях замедления темпов роста экономики. Общая стоимость договоров финансового лизинга за 2016 год увеличилась на 48% (см. табл. 1).

Таблица 1 - Общая стоимость договоров финансового лизинга, заключенных организациями, осуществляющими деятельность в сфере финансового лизинга в Российской Федерации за 2009-2016 гг., млрд. руб.

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Общая стоимость договоров финансового лизинга в т. ч.:	264,2	458,1	749,5	778,0	893,0	1028,3	502,5	743,4
зданий (кроме жилых) и сооружений	13,9	11,0	20,6	12,7	10,4	26,9	15,5	7,5
машин и оборудования	92,5	192,3	189,9	262,4	253,1	257,9	155,5	217,5
транспортных средств	158,6	234,7	536,3	499,8	627,8	741,4	330,0	517,6
рабочего, продуктивного и племенного стада	1,2	0,1	2,7	3,1	1,7	2,1	1,5	0,7

Источник: www.gks.ru

Из таблицы видно, что в большей степени выросла стоимость на договоры лизинга на машины и оборудование, а также на аренду транспортных средств.

На основе данных таблицы можно составить график, отражающий динамику общей стоимости договоров финансового лизинга, заключенных организациями, осуществляющими деятельность в сфере финансового лизинга в Российской Федерации (см. рис. 1).

Из графика можно увидеть, что после резкого падения в 2015 году, лизинг, а в частности стоимость лизинговых договоров, имеет положительную тенденцию.

На 1 января 2017 года первую строчку в рейтинге российских лизинговых компаний занимает «Государственная транспортная лизинговая компания», на втором месте «Сбербанк Лизинг». Прошлогодний лидер «БТБ Лизинг» в 2017 году занимает третье место (см. табл. 2).

Крупные лизинговые компании для привлечения новых клиентов используют различные скидочные программы и снимают требования к клиентам. Уро-

вень доверия к лизингодателям в России достаточно высок – наиболее 30% опрошенных предпринимателей доверяют лизинговым компаниям. Также, лизинг занимает второе место по удовлетворению заявок после кредитования.

«В целом, факторами сохранения спроса на лизинг в условиях стагнации экономики РФ на период до 2020 г. будут являться:

- 1) развитие направления и увеличение объемов государственной поддержки лизинговой деятельности;
- 2) сохранение высокого уровня износа основных фондов предприятий и малые потребности в их модернизации;
- 3) низкий уровень финансовой автономии организаций, обусловленный их закредитованностью и снижением кредитоспособности в условиях стагнации экономики РФ;
- 4) сохранение потребности в участии лизинговых компаний в проектах государственно-частного партнерства.» [6]



Рисунок 1 - Динамика общей стоимости договоров финансового лизинга, в млрд. руб.
 Источник: составлено автором на основе данных www.gks.ru

Таблица 2 - Top-10 лизинговых компаний России по итогам 2016 года

Место		Компания	Сумма новых договоров лизинга за 2016 г., млн. руб.
01.01.2017	01.01.2016		
1	4	Государственная транспортная лизинговая компания	188 333
2	3	Сбербанк Лизинг	123 656
3	1	ВТБ Лизинг	114 744
4	5	Европлан	нет данных
5	2	ВЭБ-Лизинг	49 303
6	6	Синвекс Финанс	43 021
7	7	Балтийский лизинг	35 783
8	16	МКБ-Лизинг	31 514
9	-	Газпромбанк лизинг	51 956
10	8	ТрансФин-Н	46 249

Источник: RAEX (Эксперт РА)

В тоже время существует ряд сдерживающих факторов, которые оказывают отрицательное воздействие на процесс формирования рынка лизинга в РФ:

- двойное обложение налогом на добавленную стоимость;
- отсутствие инфраструктуры лизингового рынка, для того, чтобы происходило обслуживание всех участников лизингового рынка;
- отсутствие системы страхования коммерческих рисков;
- существующие нормы законодательства препятствуют быстрому изъятию объекта лизинга в случае неплатежей лизингополучателя и судебные процедуры по изъятию занимают длительные сроки.
- процентная ставка по кредиту. Высокие ставки сказываются негативное влияние на заключение сделок, тем самым замедляет развитие рынка.
- нехватка платежеспособных клиентов.
- нехватка у лизинговых компаний заемного финансирования в достаточном объеме.
- нехватка у лизинговых компаний длинных (долгосрочных) ресурсов.
- падение спроса из-за курса валюты.

Для развития лизингового рынка в России предлагаются:

1. улучшить регулирование бухгалтерского учета лизинговых операций;
2. устранить проблемы с зачетом НДС;

3. необходимо перенести зарубежный опыт страхования рисков, связанных с вероятностью потерь финансовых ресурсов на российскую почву [5, С. 193-198];

4. законодательно закрепить права изъятия объекта лизинга у лизингополучателя без судебных процессов. Необходимо создать эффективную систему борьбы с должниками;

5. снизить процентные ставки по кредитам;
6. улучшить компаниям свое финансовое положение.

Несмотря на это российский рынок лизинга стремительно развивается. За 2016 год он вырос на 16% по сравнению с прошлым годом, его объем составил 742 млрд. рублей и достигло уровня 2011 года.

Рынок лизинга в России имеет большие перспективы, связано это с темпами экономического роста, износом основных средств и дополнительными стимулирующими мерами, которые запланировало государство [3, с. 47].

«Так, использование основных средств, полученных в лизинг, позволяет бизнесу увеличить предложение и ассортимент товаров и услуг. Относительная доступность лизинга в сравнении с другими способами инвестирования в основной капитал стимулирует рост спроса на средства производства, что приводит к возникновению мультипликативного эффекта и цепной реакции роста спроса на продук-

цию многих производственных и инфраструктурных отраслей. Таким образом, интенсификация лизинговой деятельности может оказывать на развитие экономики как прямой, так и косвенный эффект. Прямой эффект заключается в увеличении фактических налоговых поступлений от продажи товаров и услуг в бюджеты всех уровней. Вследствие действия косвенного эффекта поддерживается занятость в отраслях промышленности, наращивается производство конкурентоспособных товаров и услуг, развиваются каналы сбыта продукции, преодолевается сырьевая направленность национального экспорта» [6, с. 25].

«Кроме того, факторами поддержки рынка лизинга будут являться: возможное дальнейшее уменьшение ключевой ставки ЦБ РФ, снижение уровня инфляции, а также сохранение инвестиционной активности в секторе государственных проектов. Выравнивание темпов роста объемов рынка лизинга и темпов роста инвестиций в основной капитал, будет означать возвращение рынка на стадию насыщения и продолжении тенденции к структурным изменениям в разрезе продуктов и сегментов» [8, с. 93].

Преимущества лизинга:

- возможность продолжать реинвестировать прибыль;
- развивать и совершенствовать дело, выплачивая равные доли от общей суммы займа;
- отсутствие залога.

«Более того, в условиях экономического кризиса инструмент лизинга способен оказать положительное влияние на стимулирование инвестиционного спроса и в целом на экономику страны. Увеличение числа лизинговых сделок и расширение их масштабов в структурообразующих отраслях способствуют повышению их технической оснащенности, переходу на инновационные технологии, что в конечном итоге приводит к преодолению сложившихся диспропорций в экономике.» [6]

Таким образом, необходимо отметить, что в Российской Федерации по развитию рынка лизинговых услуг наблюдаются положительные тенденции в последнее время. Безусловно, общие тенденции развития экономики нашей страны оказывают влияние на то, что появляются и быстро растут новые лизинговые компании. Но, тем не менее, рынок лизинговых услуг в Российской Федерации пребывает в стадии формирования [2, с. 196-199]. Законодательство нашей страны не очень четко отражает основные понятия осуществления лизинговой сделки, отсутствует достаточно обоснованная методика расчета лизинговых платежей и оценка инвестиционной привлекательности лизинговых компаний. Данные проблемы приводят к тому, что снижается инвестиционную привлекательность лизинговых

проектов. Однако, анализируя статистические данные развития лизинга и отмечая его как эффективный финансовый инструмент можно прийти к выводу о том, что у него достаточно высокий потенциал как источник финансирования инвестиций в экономику страны [1,7].

Предлагаем комплекс мер по развитию рынка лизинга:

- 1) решить проблему возврата НДС: здесь рационально ввести уведомительный характер зачета НДС лизинговыми компаниями, а не разрешительный;
- 2) синхронизировать действия Министерства Финансов с действиями ФНС, а именно: автоматическое принимать сотрудникам налоговых органов письма Минфина без сопроводительных писем самой ФНС;
- 3) стимулировать лизинговые компании, чтобы наращивали собственный капитал (например, освободить от налогообложения сумму прибыли, направленную на увеличение уставного капитала; а в последующем например ввести требования к достаточности капитала);
- 4) устранить в законодательстве разногласия по определению понятия «выкупная стоимость предмета лизинга»;
- 5) сократить объем отчетности лизинговых компаний и бумажный документооборот с государственными регистрирующими и контролирующими органами;
- 6) разработать нормативную базу по регулированию вопросов государственной регистрации договоров лизинга недвижимости, не входящей в противоречие с другими нормами регистрации прав на недвижимое имущество.

Таким образом, можно сделать вывод, что лизинговый рынок в России имеет перспективу и нуждается в дальнейшем развитии. Но для обеспечения развития лизинга и других институтов, способных существенно ускорить инновационные процессы, требуется более глубокое осмысление содержания инновационной экономики и механизмов управления ею.

В этой связи особое значение приобретают социальные факторы российской модернизации и как активная движущая сила процессов модернизации и инновационного развития, и как элемент, способный активно управлять этими процессами. Пути перехода к инновационной экономике может быть много, но рациональный подход к решению этой общественно-значимой задачи требует поддержки, развития и опоры на те финансово-экономические институты, которые наиболее активно и позитивно влияют на инновационные процессы. К числу таких институтов, несомненно, относится лизинг. Поэтому он нуждается во всесторонней поддержке и обеспечении ускоренного развития.

Библиографический список

1. Ватырева Д.В. Инвестиционная деятельность как средство притока капитала в экономику России и меры государственного содействия / Д. В. Ватырева, А.О. Лиджиев, А.В. Очир-Горьев // Экономика и предпринимательство. -2016. -№12-1(77-1). -С.1196-1199;
2. Глотова Н. И. Особенности развития лизинга в России в условиях финансового кризиса / Глотова Н. И., Обидина С. С. // Вестник АГАУ. №7 (129), 2015. – С.196-199;
3. Ершов Д. В. Перспектива развития лизинга в России // Транспортное дело России. №5, 2013. - С.43-48;
4. Плужникова Е. С. Сравнительный анализ российского и зарубежного опыта использования лизинга // Е. С. Плужникова, П. В. Акинин // Тетра economist. №2-3, 2013. – С. 73-76;
5. Солодовникова М. А. Развитие лизинга в России: состояние, особенности и проблемы / М. А. Солодовникова, А. О. Рыбакова // Современные тенденции развития и перспективы внедрения инновационных технологий в машиностроении, образовании и экономике. №1, 2016. – С. 193-198;
6. Спешилова Н.В. Проблемы и перспективы развития лизинга в РФ / Спешилова Н.В., Выкова Ю.С., Гусева Н.В. // Новая наука: проблемы и перспективы. №3, 2017. – С. 21-27;
7. Спешилова Н. В. Статистический анализ развития финансового лизинга в России / Спешилова Н. В., Платонов С. А. // Известия АГАУ. №2 (40), 2013. – С.170-173;

8. Спирина Т.В. Лизинг – современное состояние и перспективы развития / Т.В. Спирина, А.Ю. Карпунин // *Международный журнал социальных и гуманитарных наук*. Т. 5. №1, 2016. – С. 91-94;
9. www.raexpert.ru – официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА»

References

1. Batyreva D.B. Investitsionnaya deyatel'nost' kak sredstvo priloka kapitala v ekonomiku Rossii i mery gosudarstvennogo sodejstviya / D. B. Batyreva, A.O. Lidzhev, A.V. Ochir-Goryaev // *Экономика и предпринимательство*.-2016.-№12-1(77-1).-С.1196-1199;
2. Glotova N. I. Osobennosti razvitiya lizinga v Rossii v usloviyah finansovogo krizisa / Glotova N. I., Obidina S. S. // *Vestnik AGAU*. №7 (129), 2013. – С.196-199;
3. Eroshok D. B. Perspektiva razvitiya lizinga v Rossii // *Transportnoe delo Rossii*. №5, 2013. – С.45-48;
4. Pluzhnikova E. S. Sravnitel'nyy analiz rossijskogo i zarubezhnogo opyta ispol'zovaniya lizinga // E. S. Pluzhnikova, P. V. Akinin // *Terra economicus*. №2-3, 2013. – С. 73-76;
5. Solodovnikova N. A. Razvitiye lizinga v Rossii: sostoyanie, osobennosti i problemy / N. A. Solodovnikova, A. O. Rybakova // *Sovremennyye tendentsii razvitiya i perspektivy vnedreniya innovatsionnykh tekhnologij v mashinostroeni, obrazovanii i ekonomike*. №1, 2016. – С. 193-198;
6. Speshilova N.V. Problemy i perspektivy razvitiya lizinga v RF / Speshilova N.V., Bykova YU.S., Guseva N.V. // *Novaya nauka: problemy i perspektivy*. №3, 2017. – С. 21-27;
7. Speshilova N. V. Statisticheskij analiz razvitiya finansovogo lizinga v Rossii / Speshilova N. V., Platonov S. A. // *Izvestiya OGAU*. №2 (40), 2013. – С.170-173;
8. Спирина Т.В. Лизинг – современное состояние и перспективы развития / Т.В. Спирина, А.Ю. Карпунин // *Международный журнал социальных и гуманитарных наук*. Т. 5. №1, 2016. – С. 91-94;
9. www.raexpert.ru – официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА»

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Бексултанова А.И., ассистент, Чеченский Государственный Университет

Аннотация: В статье исследованы основные проблемы, не позволяющие российским промышленным предприятиям осуществлять успешные стратегии импортозамещения. Продемонстрировано, что оптимальное и разумное импортозамещение необходимо рассматривать как долгосрочную перспективу совершенствования российской промышленности.

Ключевые слова: импортозамещение, промышленность, импортозависимость, санкции, экономическая стагнация.

Abstract: The article explores the main problems that do not allow Russian industrial enterprises to implement successful strategies of import substitution. It is demonstrated that optimal and reasonable import substitution should be considered as a long-term prospect of improving Russian industry.

Keywords: import substitution, industry, import dependence, sanctions, economic stagnation.

Санкционное давление со стороны запада, контрсанкции, а также ограниченный доступ к высокотехнологичным зарубежным решениям крайне отрицательно влияют на совершенствование отечественного промышленного сектора. Так, к примеру, показатели Федеральной службы государственной статистики показали значительное снижение за последние годы в России индекса промышленного производства на 5,6% (со 107,3% в 2010 году до 101,7% в 2014 году) [4]. Несмотря на оптимистические высказывания представителей исполнительной власти, в 2015 году промышленное производство в России продолжало стагнировать и данная тенденция сохранилась и в 2016 году. Проблематика сложившейся стагнации промышленности России имеет много аспектов:

- во-первых, промышленность России недостаточно конкурентна, и на внешнем рынке более востребованы сырьевые товары, чем промышленная продукция (исключением является военно-промышленный сектор производства);
- во-вторых, большая часть промышленных предприятий столкнулась с необходимостью реформирования сформировавшихся деловых связей на фоне давления со стороны запада и принятых контрсанкций, что послужило снижению объема реализации продукции;
- в-третьих, изменение учетной ставки ЦБР и ограниченный доступ банков России на внешние финансовые рынки способствовало росту стоимости заемных средств, которые привлекаются для финансового совершенствования промышленных предприятий;
- в-четвертых, внутренний рынок не может гарантировать обеспечение потребности промышленности в новом высокотехнологичном оборудовании, поэтому, по материалам Федеральной таможенной службы промышленные предприятия России импортируют приблизительно 50% оборудования из-за рубежа, что в условиях роста курсов иностранных валют повышает издержки организаций на амортизацию основных фондов. [6]

Не следует также упускать из виду совокупность воздействия отложенных отрицательных эффектов, являющиеся результатом структурных диспропорций в промышленности, и результатом неоптимального реформирования сфер и отраслей, и результатами существенного участия страны в реальном секторе экономики. В сформировавшихся условиях промышленные предприятия России столкнулись с потребностью изыскания внутренних резервов для сохранения и обеспечения устойчивого конкурентоспособного развития.

В январе 2015 года Правительством Российской Федерации был принят антикризисный план, в котором обеспечение импортозамещения и стимулирование отечественного промышленного производства считается самой главной задачей. С другой стороны,

2016 год был наглядным показателем того, что с экономического и организационного соображения отечественный промышленный сектор не смог осуществить стратегии развития, которые основаны на концепции импортозамещения, так как не располагает должным инструментарием и компетенциями: [1]

- на слабом уровне осуществлен опыт создания производственно-промышленных и научно-производственных кластеров, по большей мере преобладает традиционная жесткая конкуренция, чем применяются адаптивные формы сотрудничества и со-конкуренция;
- недостаток рационального подхода к организации импортозамещения (неполное и тотальное самообеспечение, но целесообразный отказ от импорта продукции, материалов, сырья, оборудования в той области, которая уже в настоящее время способна это сделать с сохранением и увеличением экономических выгод);
- неполная и относительно слабая инновационная активность в промышленном секторе (не больше 5 - 10% всех промышленных организаций осуществляют инновации) не дает возможность создавать технологические решения, которые обеспечивают замещение импортных аналогов и стимулируют увеличение промышленного производства. [3]

После того, как консалтинговая компания KPMG провела изучение перспектив импортозамещения в России и опубликовала материалы о том, что отдельные отрасли и сфера отечественного промышленного сектора более чем на 50% зависят от импорта. Бдобавок, лаяая часть представителей промышленного бизнеса считает, что полная осуществление мер импортозамещения в соответствии с планом Правительства вряд ли осуществима, поскольку весьма значительно снизилась покупательная способность национальной валюты [5]. Падение покупательной способности отечественной валюты весьма отрицательно отразилось на состоянии экономического потенциала большинства промышленных предприятий России, и, в общем, на потенциале увеличения всего отечественного промышленного сектора.

Бдобавок федеральными ведомствами создан перечень показателей допустимого уровня импортозависимости, в том числе и в области производства промышленного производства. Так, к примеру, в фармацевтической промышленности планируется уменьшить завоз отдельных лекарственных средств со 100% до 50% к 2020 году. В обрабатывающих отраслях промышленности, и в частности, в сфере сельскохозяйственного машиностроения планируется снизить завоз двигателей в течение 5 лет с 50% до 20%.

Исходя из суммарной оценки Министерства промышленности и торговли общая стоимость мероприятий импортозамещения составляет примерно 1,5

трих рублей (в текущих ценах) или приблизительно 2% от валового внутреннего продукта.

Для того, чтобы достичь заявленного плана нужно не только оптимизировать структуру реального экономического сектора, но при этом гарантировать его высокую инвестиционную привлекательность. В работах академика А.А. Акаева показано, что для обеспечения гарантии устойчивого и сбалансированного роста промышленного сектора нужно осуществлять правило "одной ладой и половиной" [2].

Другими словами, это значит, что 20% отраслевой структуры отечественной экономики образует промышленное производство, но при этом в технологическом плане на 20% сектор промышленности должен быть образован высокими технологическими отраслями и на 30% средними технологическими отраслями.

Технологичность на высоком уровне производства промышленной продукции представляется одним из главных условий инвестиционной привлекательности промышленных предприятий в части осуществления ими стратегии совершенствования, которая основана на идее импортозамещения. Чтобы увеличить инвестиционную привлекательность промышленных предприятий России в 2015 году были осуществлены законодательные меры, которые ограничивают доступ иностранных компаний в области государственных закупок, и дают преференции для производителей России.

С одной стороны, такие меры направлены на создание стимулов для инвесторов, готовые вкладывать средства в промышленное производство России. Также эти меры направлены на создание стимулов для зарубежных компаний к локализации их производства в России, в том числе за счет создания кластерных структур, в которые будут входить и российские, и иностранные предприятия. С другой стороны, ограниченный доступ импортной продукции на рынки России и в сферу государственных закупок образует условия, в которых отечественная промышленность не будет стремиться к увеличению своей конкурентоспособности за счет технологического обновления.

Более того, искусственное конкурентное ограничение образует условия для последующего заедания темпов научно-технического прогресса в сфере промышленности, и, следовательно, во всех остальных сферах и отраслях.

Кроме структурных проблем, слабой инвестиционной привлекательности, в промышленности России также обнаруживаются вопросы в кадровом обеспечении (в первую очередь в части квалифицированных рабочих и инженерно-технического персонала). Не стоит забывать и то, что в потребительской сфере образовалось недоверие к промышленной продукции производства России.

Еще один важный момент связан с особенностью организации промышленного бизнеса, который может оказать негативное влияние на процессы импортозамещения. Так, к примеру, для того, чтобы создать новую производственно-промышленную инфраструктуру необходимо не меньше 3 – 5 лет, на запуск отладки новых производственно-технологических процессов потребуются ещё от 5 до 7 лет. Из чего можно заключить, что отечественный промышленный сектор не сможет осуществлять государственные планы по импортозамещению в среднесрочной перспективе.

Одновременно на уровне отдельно взятых промышленных предприятий уже на данный момент

осуществляются локальные решения по импортозамещению, не требующие поддержки государства. В качестве примеров можно показать удачные решения в сфере импортозамещения в области легкой, пищевой, электротехнической промышленности, где товары России с успехом конкурируют с зарубежными аналогами, в том числе и за счет того, что последние показывают более высокий уровень потребительских цен на фоне роста курсов иностранных валют. В тоже время имеют успех в сфере импортозамещения такие предприятия, которые еще до введения санкций со стороны запада были направлены на производство продукции и комплектов, представляющие собой равнозначную и более благоприятную замену зарубежных аналогов. В других случаях доля импорта может быть высокой на протяжении долгого времени, как в конечной, так и в промежуточной продукции. При этом основным вопросом представляется осуществление мер импортозамещения именно в промежуточной продукции.

Но для реализации этой цели необходима модернизация и реиндустриализация существующей части отечественного промышленного сектора. И, делая выводы вышесказанному, нужно отметить, что:

- импортозамещение в отечественном промышленном секторе представляет собой объективную необходимость в сформировавшихся условиях для сохранения безопасности экономики и в целях стимулирования совершенствования промышленного производства России на новом высококачественном уровне;

- импортозамещение в секторе промышленности необходимо реализовать в двух направлениях: производство промежуточной продукции и производство конечной продукции. Вдобавок импортозамещение в сфере создания конкурентной российской промежуточной продукции представляется наиболее основным;

- множество проблем (таких как: отсталость в технологической сфере, слабая инвестиционная привлекательность, слабая активность инновационной деятельности, малообеспеченными квалифицированными кадрами, стереотипным мышлением и восприятием) не дают возможность осуществить стратегию импортозамещения промышленным предприятиям России уже в среднесрочной перспективе. Оптимальное и разумное импортозамещение является долгосрочной перспективой;

- образцы удачного импортозамещения в промышленном секторе все еще носят локальный характер, для того, чтобы получить системно-синергетический эффект требуется глобальная реиндустриализация и модернизация российского промышленного сектора.

Исследованная проблематика, которая имеет место быть в настоящее время в отечественном секторе промышленности, не является поводом для отказа от осуществления мер по импортозамещению. Наоборот, очень важно, чтобы промышленные предприятия России за счет увеличения собственной инновационной активности начали реализовывать переход от традиционного к высокотехнологичному производству, что даст возможность представить рынку продукцию нового качества. Следовательно, российские промышленные предприятия увеличат собственные экономические выгоды и обеспечат должный уровень конкурентоспособности и устойчивость развития.

Библиографический список

1. Распоряжение Правительства России от 27 января 2015 года №98-р "План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году".

2. Акаев А.А. Среднесрочная импортозамещающая модернизация – пусковой механизм стратегии формирования инновационной экономики России. – М., 2011. – 28 с.
3. Основные показатели инновационной деятельности // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science (Дата обращения: 19.11.17).
4. Национальные счета // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/ (Дата обращения: 19.11.17).
5. Перспективы импортозамещения через локализацию в России: ключевые выводы исследования КPMG // Официальный сайт КPMG [электронный ресурс] режим доступа http://amchamrussia.ru/_images/upload/KPMG_ImportSubstitution_Research.pdf свободный
6. Таможенная статистика внешней торговли // Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.customs.ru/index.php?option/> (Дата обращения: 19.11.17).

References

1. Распоряжение Правительства России от 27 января 2015 года №98-р "Plan первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году".
2. Акаев А.А. Среднесрочная импортозамещающая модернизация – пусковой механизм стратегии формирования инновационной экономики России. – М., 2011. – 28 с.
3. Основные показатели инновационной деятельности // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science (Дата обращения: 19.11.17).
4. Национальные счета // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/ (Дата обращения: 19.11.17).
5. Перспективы импортозамещения через локализацию в России: ключевые выводы исследования КPMG // Официальный сайт КPMG [электронный ресурс] режим доступа http://amchamrussia.ru/_images/upload/KPMG_ImportSubstitution_Research.pdf свободный
6. Таможенная статистика внешней торговли // Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.customs.ru/index.php?option/> (Дата обращения: 19.11.17).

ОБ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМАХ И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

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

Беспятых А.В., к.э.н., доцент, ВятГУ

Корсенюк А., ВятГУ

Аннотация: Рассматриваются различные организационно-правовые формы коммерческих организаций, анализируются их достоинства и недостатки в процессе реорганизации, показатели эффективности функционирования и возможности совершенствования или ликвидации.

Ключевые слова: Организационно-правовая форма, товарищество на вере, муниципальные унитарные предприятия, органы местного самоуправления, хозяйственное ведение, реорганизация, эффективность.

Abstract: Discusses the various organizational and legal forms of commercial organizations, analyzes their advantages and disadvantages in the process of reorganization, performance indicators and opportunities for improvement or elimination.

Keywords: Legal form, limited partnership, municipal unitary enterprises, local governments, economic management, reorganization, efficiency.

Любого исследователя всегда волнует достаточно философский вопрос - может ли форма влиять на содержание?

В экономической литературе четко проводится линия, согласно которой форма сама по себе не может влиять на содержание.

Проверить эту по сути аксиому предоставлялась возможность, когда мы осуществляли «пилотный проект» по реорганизации пяти сельскохозяйственных предприятий Кировской области и в ходе дальнейшей реорганизации большой группы предприятий.

Первый год работы по реорганизации показал, что большинство предпринимателей создавали товарищества на вере (в первый сезон работы было зарегистрировано 5 ТнВ из 9 вновь образованных юридических лиц).

Объяснить такой выбор можно следующими достоинствами этой организационно-правовой формы (ОПФ):

1.Простота в управлении: в ТнВ делами вновь созданного предприятия управляют лишь полные товарищи, численность которых обычно даже в самых крупных не превышает 15.

2.Личная имущественная ответственность полных товарищей за состояние дел в ТнВ.

3.Возможность для вкладчиков (т.е. большинства участников) сохранить имущество в случае убыточности предприятия, так как они при входе получают свои вклады, а не долю в складочном капитале. В тех ТнВ, где балансовая стоимость имущества предприятия значительно превышает реальную (рыночную), указанное достоинство становится привлекательным и для самого предприятия, а значит, и для полных товарищей.

4.В начале данной работы по реорганизации еще не было Закона «О сельскохозяйственной кооперации».

Дальнейшая работа по реорганизации показала, что выбор такой ОПФ как ТнВ стал в дальнейшем все менее привлекательным, а даже часть созданных ранее ТнВ перерегистрировалась в общества с ограниченной ответственностью (ООО) или сельскохозяйственные производственные кооперативы (СПК). Главной причиной таких действий стала боязнь полных товарищей, что им лично придется отвечать по долгам, переходящим к ТнВ от реорганизуемых предприятий. Кроме этой главной причины необходимо назвать еще и такие причины малочисленности ТнВ:

1.Дополнительная процедура регистрации полных товарищей как индивидуальных предпринимателей и их постановка на учет в налоговых и иных административных органах и фондах;

2.Психологический барьер: вкладчики называют себя иногда «полу-товарищами», батраками, а полных товарищей - помещиками;

3.Экономия денежных средств: не нужно заказывать печати, перерегистрировать технику и т.п.;

4.Содержание практически всех сельскохозяйственных ТнВ не соответствует исторической и законодательной модели хозяйственного товарищества, как согласованной коммерческой деятельности нескольких доверяющих друг другу предпринимателей в рамках одного юридического лица с минимальным участием, в т.ч. финансовым, сторонних лиц - вкладчиков;

5.Принятие Закона «О сельскохозяйственной кооперации» и рекомендации органов управления сельского хозяйства о приведении документов сельскохозяйственных предприятий в соответствие с названным Законом.

Самой главной причиной предпочтения СПК всем остальным формам считается практически полное отсутствие какой-либо личной ответственности тех граждан, которые принимают решение о создании этой формы. Субсидиарная ответственность в размере 0,5 % от обязательного паевого взноса всерьез никем не воспринимается.

Для выяснения, есть ли какие-либо различия в экономической эффективности между предприятиями различных ОПФ мы взяли предприятия, созданные в процессе реорганизации в одном сезоне, причем функционирующие самостоятельно не менее трех лет.

Динамика основных показателей свидетельствует, что ТнВ имеют более высокие темпы роста. Так урожайность зерновых, надой на одну корову и выручка от реализации продукции в ТнВ повысилась значительно больше, чем в ООО и СПК. В СПК и ООО рентабельность продукции снизилась, а в ТнВ наоборот выросла. Однако численность малых предприятий в форме товарищества на вере крайне незначительна и в экономико-правовой литературе можно встретить предложения о ненужности данной организационно-правовой формы, как и муниципальных унитарных предприятий.

Муниципальное унитарное предприятие (как и в целом унитарные предприятия) в Гражданском кодексе РФ определяется в качестве коммерческой организации, не наделенной правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество такого предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия [2].

Имущество муниципального унитарного предприятия находится в муниципальной собственности

и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения (в таком случае учреждаются муниципальные предприятия) или оперативного управления (создаются муниципальные казенные предприятия). Муниципальное унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества.

В соответствии с Федеральным законом «О государственных и муниципальных предприятиях» №161-ФЗ от 14 ноября 2002 г. муниципальные предприятия организуются для:

- 1) использования имущества, приватизация которых запрещена;
- 2) осуществления деятельности в целях решения социальных задач (в том числе реализации товаров и услуг по минимальным ценам).

А муниципальные казенные предприятия создаются в случае:

- 1) если преобладающая или значительная часть производимой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг предназначена для обеспечения муниципальных нужд;
- 2) необходимости использования имущества, приватизация которого запрещена;
- 3) необходимости осуществления деятельности по производству товаров, выполнению работ, оказанию услуг, реализуемых по установленным государством ценам в целях решения социальных задач;
- 4) необходимости осуществления отдельных dotируемых видов деятельности и ведения убыточных производств [1].

В современной России данная организационно-правовая форма собственности довольно широко распространена и представлена в 4917 муниципалитетах [3, стр. 23].

Но нужны ли МУПы как организационно-правовая форма собственности муниципальным образованиям?

По состоянию на 01.01.2016 г. В Кировской области насчитывается 194 муниципальных унитарных предприятий (из них 11 муниципальных казенных предприятий и 183 муниципальных предприятий) [10]. Основные из них представлены в сфере жилищно-коммунального хозяйства, благоустройства и потребительского рынка.

Таким образом, видно, что важнейшей целью создания МУПов является обеспечение нормального функционирования объектов производственной и социальной инфраструктуры, от которых зависит развитие и состояние муниципалитета и, как следствие, уровень жизни населения данного муниципального образования.

Зачастую данные секторы экономики не являются привлекательными для частного бизнеса ввиду их нерентабельности, поэтому муниципалитету в лице МУПа приходится брать на себя дополнительную бюджетную нагрузку, так как ликвидация МУПа может повлечь за собой ещё более тяжелые как экономические, так и иные последствия.

Конечно, руководство муниципальных образований, учреждая унитарные предприятия, заинтересовано в том, чтобы данные предприятия не только выполняли определенные функции, но и приносили доход в бюджет муниципалитета [3, стр. 44].

Так, контрольно-счетная палата г. Кирова (КСП г.Кирова) провела экспертно-аналитическое мероприятие «Анализ эффективности деятельности муниципальных унитарных предприятий муниципального образования «Город Киров», использование ими муниципального имущества за 2010 - 2012 годы» в ходе которого выяснилось, что МУПы формируют неадекватный долей бюджета, но доля этих платежей, к сожалению, незначительна (менее 1%)

и в целом не оказывает существенного влияния на формирование доходной части бюджета города. Также с 2012 года КСП г.Кирова отметила тенденцию к снижению поступлений в городской бюджет от МУПов [6]. И такая ситуация наблюдается практически в каждом муниципальном образовании, в котором есть МУПы.

К причинам нерентабельности МУПов можно отнести технически устаревшее оборудование МУП и низкой профессионализм руководителей предприятий.

Немаловажен и тот факт, что практически все случаи, определяющие порядок организации МУПов, подразумевают функционирование унитарных предприятий на бесприбыльной основе, и как следствие, происходит привязывание предприятий к дотациям со стороны бюджета муниципалитета, что несомненно противоречит ГК РФ, квалифицирующему муниципальные предприятия в качестве коммерческих организаций, что уже отмечалось выше, а понятие «коммерция» в свою очередь автоматически подразумевает получение прибыли. Также Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» учредитель обязан принимать меры, предупреждающие банкротство муниципального предприятия [3, стр.180], но не всегда данное обязательство выполняется в силу отсутствия в бюджете муниципалитета достаточных средств.

Кроме того, руководство самих МУПов не стремится повышать эффективность работы организаций, так как в этом случае сокращаются или уменьшаются бюджетные дотации. Являясь монополистами на местном рынке, они негативно относятся к появлению конкурентов в сферах своей деятельности [5].

Неслучайно Президент России Владимир Путин поручил объективно оценить эффективность функционирования муниципальных предприятий в системе жилищно-коммунального хозяйства, часть из которых успела срастись с властью на местах и явно не готова к новым формам работы, в широком применении концессионных соглашений в ЖКХ на основе, вступившего с 1 января 2014 года в силу закона позволит, по мнению главы государства, развиваться в сфере ЖКХ на основе конкуренции и поступления частных инвестиций [8]. Безусловно, такая мера заставит руководство МУПов более ответственно относиться к результатам своей деятельности.

Также следует отметить, что на праве хозяйственного ведения руководство МУПов может владеть, пользоваться и распоряжаться любым движимым имуществом (например, деньгами) и имуществом собственника по своему усмотрению. Данные права, за исключением права распоряжения, распространяются и на недвижимое имущество. Распоряжаться недвижимым имуществом можно лишь с согласия с собственника, хотя в действительности все эти полномочия осуществляются руководителями предприятия единолично.

В ГК РФ отмечается, что собственник не имеет права вмешиваться в деятельность предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, вне установленного круга полномочий. Собственнику лишь разрешается изъять неиспользуемое по назначению имущество и распорядиться им по усмотрению [3, стр.182].

В законодательстве Российской Федерации не установлено создание каких-либо контрольных органов на предприятиях, для них же не предусмотрен обязательный независимый аудит.

Невозможность осуществления муниципальным образованием контрольных функций приводит к тому, что предприятия нарушают финансовую дисциплину, скрывают объективную информацию о

своей деятельности, что затрудняет предотвращение противоправных действий. [3, стр.183].

И такие нюансы нормативно-правовых актов позволяют нерадивым руководителям предприятия использовать их для удовлетворения личных интересов, не совпадающих с целями организации и функционирования данного предприятия, обозначенными муниципалитетом.

Таким образом, вопрос о целесообразности МУПов является одним из важнейших в экономике муниципального сектора, так как МУП при умелом управлении, достаточной дотационной поддержке, заинтересованности руководителей МУПа и муниципалитета может стать одной из статей неналоговой доходной части бюджета муниципального образования наряду с налогами и дотациями со стороны государства в силу того, что МУПы обладают значительным ресурсным потенциалом.

Так, возвращаясь к деятельности МУПов Муниципального образования «Город Киров», необходимо отметить, что после проведенной проверки контрольно-счетной палаты г.Кирова в 2010-2012 годах по данным администрации города предприятия Кирова показали прирост прибыли за 2013 год: Большая часть МУПов, а именно 15 из 18, закончили год с плюсом. Сумма чистой прибыли возросла на 35% по сравнению с 2012 годом и составила 103,1 млн рублей. В качестве уплаты в бюджет г.Кирова подлежит 19 млн рублей, что на 53% больше по сравнению с прошлым отчетным периодом [7].

Но при всем этом не стоит также забывать, что многие исследователи выступают за полную приватизацию МУПов и передачу выполняемых ими услуг частным организациям.

Данные мнения нашли отражения в Стратегии развития конкуренции в России, подготовленной Федеральной антимонопольной службой РФ, где одной из приоритетных задач в сфере государственного сектора экономики до 2024 года обозначена полная ликвидация государственных и муниципальных унитарных предприятий, за исключением двух отраслей: обеспечение безопасности и обеспечение обороны страны. Экс-руководитель кировского УФАС Артем Владимирович Молчанов отмечал, что «во всех конкурентных сферах государственные и МУПы должны быть ликвидированы либо приватизированы, либо просто сняты с регистрационного учета с прохождением процедуры ликвидации». ФАС говорит о том, что необходимо ввести механизм, который исключит возможность вывода государст-

венного и муниципального имущества через государственные унитарные предприятия. Позиция унитарного предприятия или госкорпорации была исторически оправдана на этапе начала экономической реформы начала 90-х годов, когда необходимо было развивать рыночные отношения в тех или иных отраслях, переводить предприятия на хозяйственный расчет» [4]. Необходимо отметить, что за период с 1 января 2014 г. по 1 января 2016 г. число муниципальных унитарных предприятий сократилось с 205 до 194 единиц [9].

В то же время даже сами органы местного самоуправления не отрицают преимущества частного сектора, но они справедливо опасаются потерять управляемость в предоставлении важных муниципальных услуг, особенно в монопольных сферах. Поэтому идет активная теоретическая выработка новых промежуточных (компромиссных) форм хозяйствования и внедрение их в практику хозяйствования в малоконкурентных сферах муниципальной деятельности. Так, предлагается имуществом комплекс МУПа оставить в муниципальной собственности, но передавать его в управление частным хозяйствующим субъектам, т.е. разделить функции собственника и управляющего муниципальной собственностью (так называемое доверительное управление). Во многих зарубежных странах, где муниципалитеты передают в управление частным компаниям такие жизненно важные муниципальные объекты, как водопровод, городские очистные сооружения и даже метрополитены, не приватизируя их имущественные комплексы, считается положительным [5].

По мнению авторов, дальнейшее функционирование муниципальных унитарных предприятий в том виде, в котором они существуют на данный момент, является невозможным. Необходимы кардинальные меры, позволяющие контролировать деятельность МУПов со стороны не только органов государственной и муниципальной власти, но и общественности. Также не стоит полностью отказываться от МУПов, так как, действительно, могут быть потеряны те самые рычаги управления жизненно важными муниципальными услугами. В связи с этим, безусловно, перспективным является направление выработки и внедрения в практику промежуточных форм, и не исключено, что уже через несколько лет МУПы приобретут новый, юридический оформленный вид, который позволит им стать эффективными коммерческими организациями.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 14.11.2002 N 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях»
2. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 30.11.1994 N 51-ФЗ - Часть 1
3. Пискулюк А.В. Экономика муниципального сектора: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080504 «Государственное и муниципальное управление» [Текст] / А.В.Пискулюк. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 464 с.
4. К 2024 году будут ликвидированы все ГУПы и МУПы [Электронный ресурс] // Интернет-портал «Бизнес Навигатор». – 2011-2014. – Режим доступа: http://navigator-kirov.ru/local_news/10610.html - 20.12.2015
5. Муниципальное управление экономикой [Электронный ресурс] // Интернет-портал «Uamconsult.com – экономический портал». – 2013. – Режим доступа: http://www.uamconsult.com/book_124_chapter_8_Glava_2.html - 06.10.2015
6. Проведена проверка эффективности деятельности муниципальных унитарных предприятий [Электронный ресурс] // Интернет-портал «Контрольно-счетная палата города Кирова». – 2009-2015. – Режим доступа: <http://ksp.mo-kirov.ru/news/provedena-proverka-efektivnosti-deyatelnosti-municipalnykh-unityarnykh-predpriyatiy.html> - 05.07.2015.
7. Прибыль кировских МУПов резко увеличилась [Электронный ресурс] // Интернет-портал «Бизнес Навигатор». – 2011-2014. – Режим доступа: http://navigator-kirov.ru/local_news/106185.html - 20.12.2015
8. Путин призвал к объективной оценке работы МУПов в системе ЖКХ [Электронный ресурс] // Интернет-портал «Правда.Ру». – 1999-2015. – Режим доступа: <http://www.pravda.ru/news/society/31-05-2015/1159208-jkh-0/> - 08.10.2015.
9. Распределение организаций Кировской области по организационно-правовым формам на 01.01.2014 [Электронный ресурс] // Интернет-портал «Федеральная служба государственной статистики». – 1999-

2015. – Режим доступа: http://kirovstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kirovstat/resources/87b87f004ff31c4ead1bedd8c740ec4f/OKOPF_GOD.htm – 10.12.2015.
10. Распределение организаций Кировской области по организационно-правовым формам на 01.01.2016 [Электронный ресурс] // Интернет-портал «Федеральная служба государственной статистики». – 1999-2015. – Режим доступа: http://kirovstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kirovstat/resources/87b87f004ff31c4ead1bedd8c740ec4f/XC+Распределение+по+ОКОПФ.htm. – 13.02.2016.

References

1. Federal'nyy zakon ot 14.11.2002 N 161-FZ «O gosudarstvennykh i municipal'nykh unitarnykh predpriyatiyakh»
2. Grazhdanskiy kodeks RF (GK RF) ot 30.11.1994 N 51-FZ - CHast' 1
3. Piku'kin A.V. Ekonomika municipal'nogo sektora: ucheb.posobie dlya studentov vuzov, obuchayushchihsya po special'nosti 080304 «Gosudarstvennoe i municipal'noe upravlenie» [Tekst] / A.V.Piku'kin. – M.: YUNITI-DANA, 2008. – 464 s.
4. K 2024 godu budut likvidirovany vse GUPy i MUPy [Elektronnyy resurs] // Internet-portal «Biznes Navigator». – 2011-2014. – Rezhim dostupa: http://navigator-kirov.ru/local_news/10610.html - 20.12.2015
5. Municipal'noe upravlenie ekonomikoj [Elektronnyy resurs] // Internet-portal «Uamconsult.com – ekonomicheskij portal». – 2013. – Rezhim dostupa: http://www.uamconsult.com/book_124_chapter_8_Glava_2.html - 06.10.2015
6. Provedena proverka ehffektivnosti deyatel'nosti municipal'nykh unitarnykh predpriyatij [Elektronnyy resurs] // Internet-portal «Kontrol'no-schetnaya palata goroda Kirova». – 2009-2015. – Rezhim dostupa: <http://kap.mo-kirov.ru/news/provedena-proverka-ehffektivnosti-deyatelnosti-municipal'nykh-unitarnykh-predpriyatij.html> - 05.07.2015.
7. Pribyl' kirovskihMUPov rezko uvelichilas' [Elektronnyy resurs] // Internet-portal «Biznes Navigator». – 2011-2014. – Rezhim dostupa: http://navigator-kirov.ru/local_news/196185.html - 20.12.2015
8. Putin prizval k ob'ektivnoj ocenke raboty MUPov v sisteme ZHKH [Elektronnyy resurs] // Internet-portal «Pravda.Ru». – 1999-2015. – Rezhim dostupa: <http://www.pravda.ru/news/society/31-05-2013/1159208-jkh-0/> - 08.10.2015.
9. Raspreделение organizacij Kirovskoj oblasti po organizacionno-pravovym formam na 01.01.2014 [Elektronnyy resurs] // Internet-portal «Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki». – 1999-2015. – Rezhim dostupa: http://kirovstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kirovstat/resources/87b87f004ff31c4ead1bedd8c740ec4f/OKOPF_GOD.htm – 10.12.2015.
10. Raspreделение organizacij Kirovskoj oblasti po organizacionno-pravovym formam na 01.01.2016 [Elektronnyy resurs] // Internet-portal «Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki». – 1999-2015. – Rezhim dostupa: http://kirovstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kirovstat/resources/87b87f004ff31c4ead1bedd8c740ec4f/XC+Распределение+по+ОКОПФ.htm. – 13.02.2016.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ГОРОДОВ - АДМИНИСТРАТИВНЫХ ЦЕНТРОВ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, НАХОДЯЩИХСЯ В ПРЕДЕЛАХ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА: КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА

Боровкова Г.А., Казанский (Приволжский) федеральный университет

Аннотация: В статье проводится оценка уровня социально-экономического развития городов - административных центров регионов Приволжского федерального округа по комплексной методике агрегирования частных показателей (индексов) устойчивого развития в общий показатель по данным за 2010 г. и за 2015 г. Ранжирование городов - административных центров было проведено как по общей многомерной средней, так и по группам показателей. Определены основные тенденции развития городов - административных центров, выявлены проблемы и даны рекомендации для повышения уровня социально-экономического развития городов.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие; Приволжский федеральный округ; уровень развития; комплексная оценка.

Abstract: In the article the assessment of level of social and economic development of capital cities of the Volga Federal District regions is carried out. It is made by using a complex technique of aggregation of private indicators (indexes) of sustainable development in the general indicator by data for 2010 and 2015. The ranking of capital cities was conducted by the total multivariate average and groups of indicators. The main trends and problems of the capital cities' development were identified and the recommendations for increasing the level of socio-economic development were given.

Keywords: socio-economic development; capital city; Volga Federal district; development level; integrated assessment.

Значительную роль в формировании и развитии экономического пространства играют города, которые характеризуются наивысшей концентрацией различных видов деятельности, сочетанием на своей территории функций хозяйственного и высшего административного управления, что устойчиво закрепляет их доминирование в территориальном пространстве и социальной инфраструктуре.

Оценка уровня социально-экономического развития города может осуществляться путем экономического, экологического, социального анализа, однако наиболее часто используют социально-экономический анализ. Так, в статье Турель И.Д. «Конкурентный статус города: содержание, проблемы и методы оценки» анализируются три группы показателей. Первая группа - показатели, характеризующие степень благополучия демографической ситуации в городе, вторая группа - это показатели, характеризующие степень социально-экономического благополучия населения крупнейших городов, учитывающие как уровень материального благосостояния, так и социальный микроклимат и качество городской среды, третья группа включает показатели уровня экономического развития территории (объем произведенной продукции на душу населения; доля безработных в общей численности населения города; объем инвестиций в основную капитал и пр.) [3; 49].

Достоинствами методики комплексной оценки социально-экономического состояния городов М.А. Боровской, А.Ю. Казанской является, во-первых, то что, предложенная методика, позволяет помимо социально-экономических показателей, учесть географические, климатические, природно-сырьевые, политические и прочие условия. Во-вторых, в массиве методики вовлечены практически все города, комплексная система показателей социально-экономического состояния, которых основана на современной статистической базе. В-третьих, типология создана с применением передовых технологий кластерного анализа для многомерной классификации объектов. Таким образом, типология включает четыре базовых типа городов: 1) тип 1 - города-лидеры; 2) тип 2 - средние «сильные»; 3) тип 3 - средние «слабые»; 4) тип 4 - города-аутсайдеры [1; 26].

Дьяконов А.А. в своей методике интегральной оценки уровня социально-экономического развития городов Приволжского федерального округа с целью получения наиболее объективных результатов проводит сравнительный анализ в три этапа. На

первом этапе осуществляется балльная рейтинговая оценка городов. На втором - определяются весовые коэффициенты параметров с применением экспертно-параметрического метода. На третьем этапе рассчитывается интегральный показатель относительной конкурентоспособности административных центров субъектов ПФО [2, 147-149].

Таким образом, в большинстве современных исследований авторы преимущественно проводят узкоспециализированный анализ. Вследствие этого для анализа уровня социально-экономического развития городов - административных центров Приволжского федерального округа нами будет использована методика агрегирования частных показателей (индексов) устойчивого развития в общий показатель. Данная методика позволит охватить в анализе целый комплекс показателей и учесть влияние совокупности факторов.

Методика комплексной оценки уровня социально-экономического развития городов - административных центров включает в себя следующие этапы:

1) Выбор показателей, характеризующих уровень социально-экономического развития столичного города, которые были разделены на 3 группы: экономические, социальные, демографические (см. Табл. 1).

2) Расчет стандартизированных индикаторов на основе метода «Паттерн» для каждого столичного города по всем показателям.

$$I = \frac{Y_i}{Y_{max}} \quad (1)$$

где Y_i - фактические значения показателей социально-экономического развития города; Y_{max} - наилучшие значения показателей среди всех городов ПФО; $i = 1, 2, \dots, n$ - число показателей; $j = 1, 2, \dots, m$ - число городов.

3) Определение многомерной оценки путем нахождения средней арифметической индикаторов по каждому городу.

$$I = \frac{\sum Y_i}{n} \quad (2)$$

где n - число показателей.

При этом данный показатель будет рассчитан и для каждой группы показателей (экономических, социальных, демографических).

Таблица 1 – Показатели городов - административных центров

Экономические показатели городов - административных центров	
Y ₁	Площадь, км ²
Y ₂	Инвестиции в основной капитал на душу населения, руб.
Y ₃	Оборот розничной торговли (в фактически действовавших ценах) на душу населения, руб.
Y ₄	Доля собственных доходов местного бюджета в общем объеме доходов бюджета МО, %
Социальные показатели городов - административных центров	
Y ₅	Доля расходов бюджета муниципального образования на культуру, %
Y ₆	Доля расходов бюджета муниципального образования на здравоохранение, %
Y ₇	Доля расходов бюджета муниципального образования на образование, %
Y ₈	Доля расходов бюджета муниципального образования на физкультуру и спорт, %
Y ₉	Уровень безработицы, %
Y ₁₀	Число зарегистрированных преступлений на 100 тыс. чел.
Y ₁₁	Среднемесячная начисленная номинальная заработная плата, руб.
Y ₁₂	Темп роста номинальной заработной платы к прошлому году, %
Y ₁₃	Число предприятий и организаций (на конец года; по данным государственной регистрации)
Y ₁₄	Ввод в действие жилых домов, в % к соответствующему периоду предыдущего года
Y ₁₅	Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, кв. м
Демографические показатели городов - административных центров	
Y ₁₆	Численность населения, тыс. чел.
Y ₁₇	Естественный прирост (убыль) населения на 1000 чел.

4) Ранжирование городов по показателям многомерной оценки для каждой группы показателей и в целом по всем показателям. По общему интегральному показателю первое место занимает город с максимальным значением интегрального показателя, а дальше места распределяются в порядке его убывания.

5) Распределение городов по показателям многомерной средней на 3 группы с использованием метода интервалов:

- тип 1 – города-лидеры;
- тип 2 – средний уровень;

— тип 3 – города-аутсайдеры.

Далее перейдем к оценке социально-экономического развития городов - административных центров субъектов Российской Федерации, находящихся в пределах Приволжского федерального округа. Следует сказать, что нами были проведены расчеты за 2010 г. и 2015 г. с целью оценивания динамики изменения основных показателей. Для начала проанализируем столичные города регионов ПФО по групповым показателям, а именно, по экономическим, социальным и демографическим (см. Табл. 2).

Таблица 2 – Многомерные средние показатели по столичным городам ПФО по экономическим, социальным и демографическим показателям [3] [4]

Города ПФО	Многомерная по городам по экономическим показателям		Многомерная по городам по социальным показателям		Многомерная по городам по демографическим показателям	
	2010 г.	2015 г.	2010 г.	2015 г.	2010 г.	2015 г.
Уфа	0,611757	0,641662	0,749943	0,634545	0,842320	0,820761
Йошкар-Ола	0,407277	0,459011	0,640922	0,591969	-0,141395	0,354094
Саранск	0,342667	0,579855	0,563741	0,580800	-0,230838	0,173167
Казань	0,812777	0,885165	0,632815	0,674198	0,460248	0,952477
Ижевск	0,430559	0,539977	0,637037	0,658343	0,448692	0,563729
Чебоксары	0,401440	0,495016	0,661472	0,622790	0,664567	0,692591
Пермь	0,633347	0,928569	0,759894	0,691806	0,352953	0,629730
Киров	0,625855	0,756327	0,699746	0,593469	-0,202314	0,352597
Нижний Новгород	0,606945	0,725740	0,675842	0,745637	-0,64	0,442622
Оренбург	0,474012	0,726431	0,531906	0,580970	0,397501	0,450049
Пенза	0,414066	0,482005	0,676543	0,713901	-0,414863	0,131874
Самара	0,726652	0,793365	0,633092	0,632937	-0,457650	0,385265
Саратов	0,523243	0,632035	0,675872	0,579210	-0,748080	0,215900
Ульяновск	0,45563	0,534130	0,577670	0,653755	-0,287542	0,293590

По экономическим показателям в 2010 г. и в 2015 г. первое место занимает Пермь, показатель многомерной средней которой равен 0,83 и 0,93 соответственно, а завершает список в 2010 г. - Саранск (0,34) и в 2015 г. - Йошкар-Ола (0,46). По группе экономических показателей дифференциация городов - административных центров ПФО составляет 49% и 47% соответственно.

По социальным показателям первое место в 2010 г. занимает Пермь (0,76), а в 2015 г. - Нижний Новгород (0,73). Последнюю позицию в 2010 г. занимает Оренбург (0,53), а в 2015 г. сразу три города - Саранск (0,58), Оренбург (0,58), Саратов (0,58). По группе социальных показателей дифференциация

городов - административных центров ПФО составляет 23% и 17% соответственно.

По группе демографических показателей в 2010 г. на первой позиции Уфа (0,84), а в 2015 г. - Казань (0,95). В аутсайдерах рейтинга 2010 г. - Саратов (-0,75), а 2015 г. - Пенза (0,13). Демографическая ситуация в столичных городах ПФО улучшилась за анализируемый период, так как в рейтинге 2015 г. все столичные города имели положительный показатель.

По итогам ранжирования городов - административных центров ПФО за 2010 г. и 2015 г. по общей многомерной средней были получены следующие результаты, отраженные в таблице 3.

Таблица 3 – Рейтинг городов – административных центров ПФО по общей многомерной средней

Города ПФО	Многомерная средняя по городу в целом по всем показателям		Рейтинг города	
	2010 г.	2015 г.	2010 г.	2015 г.
Уфа	0,728297379	0,705191408	2	4
Йошкар-Ола	0,493909869	0,532699796	10	13
Саранск	0,415895751	0,532621286	14	14
Казань	0,654857845	0,756576279	3	1
Ижевск	0,566296404	0,619361358	5	6
Чебоксары	0,60300534	0,600937705	4	8
Пернь	0,729302218	0,740218352	1	2
Киров	0,590354568	0,603451148	6	7
Нижний Новгород	0,504826655	0,705308934	8	3
Оренбург	0,50247204	0,599794138	9	9
Пенза	0,486383914	0,590863743	11	10
Самара	0,539724786	0,641547371	7	5
Саратов	0,472435895	0,54889767	12	12
Ульяновск	0,447214736	0,583236222	13	11

Таким образом, первое место по итогам 2010 г. занимает Пернь (0,729), затем Уфа (0,728), Казань (0,65). В свою очередь, самые низкие показатели наблюдаются у Саратова (0,47), Ульяновска (0,45) и Саранска (0,42). Дифференциация в уровне социально-экономического развития городов – административных центров ПФО составила 31%.

По первое место в 2015 г. занимает Казань (0,76), затем Пернь (0,74), Нижний Новгород (0,71), а самые низкие показатели наблюдаются у Саратова (0,55), Йошкар-Олы (0,53) и Саранска (0,53). Диф-

ференциация в уровне социально-экономического развития городов – административных центров ПФО составила 23%. Данный показатель позволяет сделать вывод, что социально-экономическое развитие городов – административных центров округа стало менее дифференцированным.

После распределения городов – административных центров по группам с использованием метода интервалов были получены следующие результаты (см. Табл. 4).

Таблица 4 – Распределение городов – административных центров ПФО по группам

2010 г.		
Города-лидеры [0,729-0,620]	Средний уровень [0,620-0,520]	Города-аутсайдеры [0,520-0,415]
Пернь	Чебоксары	Нижний Новгород
Уфа	Ижевск	Оренбург
Казань	Киров	Йошкар-Ола
	Самара	Пенза
		Саратов
		Ульяновск
		Саранск
2015 г.		
Города-лидеры [0,756-0,662]	Средний уровень [0,662-0,607]	Города-аутсайдеры [0,607-0,532]
Уфа	Ижевск	Йошкар-Ола
Казань	Самара	Саранск
Пернь		Чебоксары
Нижний Новгород		Киров
		Оренбург
		Пенза
		Саратов
		Ульяновск

Анализируя изменения, произошедшие в распределении городов – административных центров по группам, следует отметить перемещение Нижнего Новгорода из группы городов-аутсайдеров в группу городов-лидеров. Это связано с тем, что данный город вышел на лидирующие позиции по группе социальных и экономических показателей, а также изменил свой положение по группе демографических показателей, перейдя из отрицательного положения в положительное. Однако города Чебоксары и Киров, наоборот, переместились из категории городов со средним уровнем в категорию городов-аутсайдеров. Аутсайдером рейтинга неизменно останется город Саранск, что вызвано отставанием города по трём группам показателей и в 2010 г., и в 2015 г.

Таким образом, видим как положительные, так и отрицательные тенденции в развитии городов – ад-

министративных центров регионов ПФО. Безусловно, необходимо нивелировать имеющиеся негативные тенденции для повышения уровня социально-экономического городов округа, среди которых: сложная экологическая обстановка; низкие темпы жилищного строительства; неспокойная криминогенная обстановка.

Рекомендации по повышению уровня социально-экономического развития городов – административных центров ПФО следующие:

1) Уфа, Оренбург, Пернь, имеющие экологические проблемы, посредством установки автоматизированных счётчиков измерений и учёта промышленных выбросов и сбросов, смогут обеспечить снижение негативного воздействия производства на окружающую среду при сохранении рентабельности и потенциала развития промышленности.

2) Казань, Пермь, Нижний Новгород, Саратов и Самара характеризуются низкими темпами строительства жилья. Необходимо комплексное освоение новых территорий и развитие застроенных. Кроме того, возможно установление пониженной ставки налога для организаций, осуществляющих выпуск цемента, а для компаний, реализующих приоритетные проекты жилищного строительства, предусмотреть возможность применения пониженной ставки по налогу на прибыль и ставки 0% по налогу на имущество.

3) Пенза, Пермь, Киров, Ижевск для решения проблемы неспокойной криминогенной обстановки могут прибегнуть к помощи народных дружин, общественных пунктов охраны порядка, межвузовских комиссий.

Таким образом, комплексно подходу к изучению и разрешению проблем социально-экономического развития городов - административных центров, эффективно используя позитивные факторы и ликвидируя влияние негативных факторов, можно обеспечить их гармоничного развитие.

Библиографический список

1. Боровская М.А., Казанская А.Ю. Информационное обеспечение социально-экономического развития муниципальных образований // Российский научный журнал «Экономика и управление». - 2007. - №2. - С. 26.
2. Дьяконов А.А. Интегральная оценка уровня социально-экономического развития города Кирова в сравнении с административными центрами регионов Приволжского федерального округа // Вопросы государственного и муниципального управления. - 2010. - №2. - С.147-149.
3. Сборник «Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов — 2011 г.» [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. - Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_14t/Main.htm (Дата обращения: 02.12.2017 г.).
4. Сборник «Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов — 2016 г.» [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. - Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_14t/Main.htm (Дата обращения: 01.12.2017 г.).
5. Тургель И.Д. Конкурентный статус города: содержание, проблемы и методы оценки // Чиновник. - 2012. - № 2. - С.48-51.

References

1. Borovskaya M.A., Kazanskaya A.YU. Informacionnoe obespechenie social'no-ehkonomicheskogo razvitiya municipal'nyh obrazovanij // Rossijskij nauchnyj zhurnal «EHkonomika i upravlenie». - 2007. - №2. - С. 26.
2. D'yakonov A.A. Integral'naya ocenka urovnya social'no-ehkonomicheskogo razvitiya goroda Kirova v sravnenii s administrativnymi centrami regionov Privolzhskogo federal'nogo okruga // Voprosy gosudarstvennogo i municipal'nogo upravleniya. - 2010. - №2. - С.147-149.
3. Sbornik «Regiony Rossii. Danovnye social'no-ehkonomicheskie pokazateli gorodov — 2011 g.» [EHlektronnyj resurs] // Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki. - Rezhim dostupa: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_14t/Main.htm (Data obrashcheniya: 02.12.2017 g.).
4. Sbornik «Regiony Rossii. Danovnye social'no-ehkonomicheskie pokazateli gorodov — 2016 g.» [EHlektronnyj resurs] // Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki. - Rezhim dostupa: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_14t/Main.htm (Data obrashcheniya: 01.12.2017 g.).
5. Turgel' I.D. Konkurentnyj status goroda: soderzhanie, problemy i metody ocenki // CHinovnik. - 2012. - № 2. - С.48-51.

МУЛЬТИКРИТЕРИАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ПРИНЯТИЮ РЕШЕНИЙ В ОБЛАСТИ АУТСОРСИНГА

Выскребенцев И.С., Уральский государственный университет путей сообщения
Мартыненко А.В., к.ф.-м.н., доцент, старший научный сотрудник Уральский государственный университет путей сообщения

Аннотация: в данной работе анализируются сильные и слабые стороны аутсорсинга. В частности, рассматриваются возможные негативные эффекты от перехода на аутсорсинг, для которых сложно получить стоимостное представление. Для учета подобных эффектов при принятии управленческих решений в статье предложен подход, основанный на мультикритериальной оптимизации. Применение предложенного подхода продемонстрировано на примере перевода на аутсорсинг вспомогательных подразделений высшего учебного заведения.

Ключевые слова: Аутсорсинг, управление аутсорсингом, мультикритериальный подход, эффективность, инфраструктура университета.

Abstract: this paper analyses the strengths and weaknesses of outsourcing. In particular, we consider the possible negative effects of outsourcing, for which it is difficult to obtain cost performance. To account for such effects when making management decisions in the article the approach based on multicriterial optimization. Application of the proposed approach is demonstrated on the example of the outsourcing of auxiliary units of institutions of higher education.

Keywords: Outsourcing, managing outsourcing, multicriterial approach, efficiency, infrastructure of the University.

Введение

Аутсорсинг является формой организации непрофильной деятельности, которая достаточно давно и успешно используется многими компаниями и организациями во многих странах мира. В России рынок аутсорсинговых услуг начал формироваться в конце 1990-х годов. На начальном этапе спрос на аутсорсинговые услуги формировался в основном за счет представительств и филиалов иностранных компаний, однако очень быстро преимущества аутсорсинга оценили и отечественные компании. Особенно актуальным вопрос о переводе части деятельности на аутсорсинг становится в период кризиса, поскольку аутсорсинг позволяет существенно снизить издержки.

Термин «Аутсорсинг» («outsourcing») происходит от английских слов «outside resource using» – «использование внешних ресурсов». В международной бизнес-практике этот термин определяет последовательность организационных решений, суть которых состоит в передаче некоторых, ранее самостоятельно реализуемых организацией функций или видов деятельности внешней организации [1]. Т.е., аутсорсинг – это технология менеджмента, которая

заключается в передаче сторонней компанией некоторых бизнес-функций или частей бизнес-процесса предприятия, что позволяет оптимизировать структуру управления предприятий за счет сосредоточения на основной задаче и передачи непрофильных функций и корпоративных ролей внешним специализированным подрядчикам. Отметим, что иногда используется более «широкий» подход к определению аутсорсинга, который подразумевает взаимную интеграцию бизнеса и оптимизацию деятельности организации.

Тему аутсорсинга исследовали многие зарубежные и отечественные исследователи. В частности, в работах [5,6] описывается понятийный аппарат, связанный с аутсорсингом и дается классификация видов аутсорсинга. Общие тенденции и перспективы развития российского рынка аутсорсинговых услуг исследовались в работах [9,3]. Различные подходы к оценке эффективности аутсорсинга были рассмотрены в работах [6–9].

При наличии большого количества очевидных преимуществ, аутсорсинг обладает рядом недостатков (таблица 1).

Таблица 1 – Преимущества и недостатки аутсорсинга

Преимущества аутсорсинга	Недостатки аутсорсинга
1. Сосредоточение внимания организации на основной деятельности.	1. Опасность возникновения существенных сбоев в работе при передаче на аутсорсинг критически важных функций предприятия.
2. Получение доступа к услугам мирового класса.	2. Угроза утечки информации.
3. Снижение издержек обслуживания вследствие использования аутсорсером современных технологий, стандартизации и интенсификация процесса обслуживания.	3. Недополученный доход в случае отказа от содержания собственной инфраструктуры, способной функционировать «как центр прибыли».
4. Перенесение части рынка на аутсорсинговую компанию.	4. Убытки в случае приобретения услуг со стороны по ценам, превышающим внутренние цены оказания услуг собственной инфраструктурой.
5. Повышение качества и надежности обслуживания вследствие использования аутсорсинговой организацией современных технологий и высококвалифицированного персонала.	
6. Сфокусированность внимания аутсорсера на потребителя услуг.	
7. Возможность обучения собственного менеджмента современным принципам и формам управления.	

Особенно важным, на наш взгляд, является недостаток под номером 1 из таблицы 1. Примером, когда передача на аутсорсинг критически важных функций предприятия вызвала серьезные сбои в его

работе и привела к многомиллионным убыткам, является ситуация с британским авиалайнером British Airways. В мае 2017г тысячи пассажиров этой компании не сумели попасть на свои рейсы из-за

компьютерного сбоя. Объем убытков компании составил около 100 млн. долларов. Причиной сбоя и невозможности оперативно на него отреагировать явилось то, что компания в 2016г сократила все свои IT-подразделения и передала эту деятельность на аутсорсинг индийской компании [13].

Аутсорсинг, безусловно, является эффективным способом повышения качества предоставляемых непрофильных услуг и минимизации издержек предприятия. Однако внедрение аутсорсинга должно сопровождаться тщательным учетом всех потенциальных рисков, связанных с передачей части функций компании сторонним предприятиям.

Основная цель данной работы: предложить подход, базирующийся на многокритериальной оптимизации и позволяющий при принятии решения о переводе подразделений на аутсорсинг учитывать прямые и косвенные экономические эффекты, а также возможные риски, которые сложно представить стоимостным выражением.

В настоящей работе в качестве организации, для которой будет описан предлагаемый подход, выступает высшее учебное заведение (университет). При этом отметим, что вопрос внедрения аутсорсинга в учебные заведения посвящено немало исследован (см., например, [7,3] и цитированную там литературу).

Общее описание предлагаемого подхода

Для того чтобы принять решение о целесообразности перевода подразделений на аутсорсинг необходимо рассчитать непосредственный экономический эффект от перевода – прямой фактор, а также учесть различные косвенные факторы. Дело в том, что выведение структурного подразделения из состава организации на аутсорсинг может вызвать ряд негативных последствий. Например, может существенно ухудшиться взаимодействие между выведенным подразделением и теми структурными подразделениями, которые остались в составе организации. Это может привести к снижению объемных и качественных показателей деятельности организации. Также снижение уровня взаимодействия повышает вероятность возникновения различных критических ситуаций и затрудняет преодоление их последствий.

В частности для высшего учебного заведения прямой экономический эффект от использования аутсорсинга можно рассчитать исходя из расходов на заработную плату и содержания помещения. Среди косвенных эффектов, которые, как правило, оказывают негативное воздействие на деятельность учебного заведения наиболее важными, на наш взгляд, являются эффекты, возникающие в связи со снижением (ухудшением) уровня взаимодействия между отделами университета и аутсорсинговыми компаниями, а также снижение степени (уровня) непосредственного контроля со стороны администрации университета за качеством инфраструктурной обеспеченности образовательного процесса.

Для рассмотрения вопроса о целесообразности перевода структурных подразделений на аутсорсинг, прежде всего необходимо рассчитать экономические затраты на каждое подразделение и сравнить их со стоимостью аутсорсинга. Однако, также необходимо учитывать тот факт, что каждое подразделение является элементом университета как целостной системы и общая эффективность работы университета существенно зависит от согласованности действий различных подразделений. Кроме того, необходимо иметь в виду, что работа ряда подразделений является критически важной для полноценного функционирования учебного процесса[10].

Сказанное дает основания для того, чтобы ввести в рассмотрение следующие критерии оценки

целесообразности перевода на аутсорсинг подразделений университета:

- 1) прямой экономический эффект (ЭФ);
- 2) степень влияния подразделения на образовательный процесс (ВОП);
- 3) степень взаимодействия подразделения с другими подразделениями университета (ВДП).

Для расчета прямого экономического эффекта мы предлагаем использовать формулу:

$$\text{ЭФ} = (\text{ЗП} + \text{С}) - \text{А} + \text{П} + \text{СОЦ}, \quad (1)$$

где ЗП – заработная плата сотрудников данного подразделения, руб.;

С – затраты на содержание и эксплуатацию подразделения, руб.;

А – стоимость аутсорсинга сторонними организациями, руб.;

П – прибыль от сдачи в аренду площади, занимаемой подразделением, руб.;

СОЦ – затраты на социальные и иные нужды сотрудника, руб. в год на одного сотрудника.

Подразделениями университета оказываются различное влияние на образовательный процесс. Деятельность части подразделений не является критичной для нормального протекания учебного процесса, однако есть ряд подразделений, свой в работе которых может затруднить учебный процесс и даже привести к его остановке. Поэтому под ВОП мы будем понимать именно степень критичности подразделения для нормального протекания учебного процесса. Для определения количественной меры степени критичности того или иного подразделения в организации учебного процесса мы предлагаем использовать метод экспертных оценок. Эксперт должен ранжировать все подразделения по мере убывания их критичности для образовательного процесса (самое важное подразделение получает ранг 1). В качестве экспертов могут выступать руководители среднего звена, которые непосредственно отвечают за учебный процесс (деканы факультетов и заведующие кафедрами), а в качестве итоговой оценки критичности подразделения будем использовать среднее арифметическое значение оценок, представленных экспертами.

Как было сказано выше, при переводе на аутсорсинг негативным фактором является снижение уровня взаимодействия различных подразделений между собой и, как следствие этого, возможное снижение объемных и качественных показателей работы университета. Для количественной оценки показателя ВДП можно использовать следующие методы:

1. Оценивать взаимодействие подразделений по объему документооборота между ними. Это позволяет получить объективную оценку Уровня взаимодействия, однако недостатком такого подхода является то, что он требует достаточно серьезных затрат информационно-технических ресурсов для своей реализации.

2. Оценивать взаимодействие подразделений при помощи метода экспертных оценок, причем в качестве экспертов должны выступать руководители подразделений, для которых оценивается уровень взаимодействия.

Реализацию метода 2 можно проводить по следующей методике. Для каждого подразделения эксперт выполняет ранжирование других подразделений в соответствии с объемом их взаимодействия с данным подразделением. Подразделению, которое имеет наибольший объем взаимодействия с данным подразделением присваивается ранг 1, следующему за ним – ранг 2 и т.д. В качестве итоговой оценки степени взаимодействия подразделений будем использовать среднее арифметическое значение чисел, стоящих в соответствующей строке.

Для принятия решения о переводе подразделения на аутсорсинг необходимо учитывать все указанные выше критерии ЭФ, ВОП и ВДП. Принимая во внимание, что значения этих величин изменяются разнонаправленно и учитывая тот факт, что достаточно сложно как со смысловой, так и с технической точки зрения сравнивать значения данных величин, целесообразно представить задачу выбора подразделения, для которого перевод на аутсорсинг является наиболее предпочтительным в виде задачи многокритериальной оптимизации

$$\{ЭФ(\Pi), ВОП(\Pi), ВДП(\Pi)\} \rightarrow \max, \quad \Pi \in \text{Инф} \quad (2)$$

где Инф – множество всех подразделений, для которых рассматривается вопрос об их переводе на аутсорсинг.

Реализация предлагаемого подхода

Применение описанного выше подхода продемонстрировано на примере университета, для которого поставлен вопрос о переводе на аутсорсинг вспомо-

гательных подразделений, которые перечислены в таблице 2.

В данном случае множество Инф состоит из 16 элементов, т.е. является достаточно маленьким. Это означает, что для решения задачи (2) можно использовать оптимизацию по Парето, после применения которой, лицо принимающее решение сможет выбрать наиболее оптимальный вариант из оставшихся элементов множества Инф. Напомним, что

$$\begin{aligned} \text{решение } \Pi^* \in \text{Инф} \text{ называется парето-} \\ \text{оптимальным (оптимальным по Парето, эффектив-} \\ \text{ным), если не существует другого решения } \\ \Pi \in \text{Инф}, \text{ для которого} \\ \begin{aligned} ЭФ(\Pi) &\geq ЭФ(\Pi^*), \\ ВОП(\Pi) &\geq ВОП(\Pi^*), \\ ВДП(\Pi) &\geq ВДП(\Pi^*) \end{aligned} \end{aligned} \quad (3)$$

и хотя бы одно из соотношений является строгим неравенством. Множество всех парето-оптимальных решений называется парето-оптимальным множеством задачи многокритериальной оптимизации.

Таблица 2 – Значения критериев ЭФ, ВОП и ВДП для всех элементов множества Инф.

Инф	ЭФ	ВОП	ВДП
Комбинат общественного питания	261 626	3	8,9
Административно-хозяйственный отдел	96 412,1	6,7	5,6
Издательско-библиотечный комплекс	253 055	3,7	12,4
Медицинский пункт	275 857	6	12,3
Управление информатизации	39 974,6	2	6,7
Отдел главного энергетика	244 827	4,3	8,5
Отдел материального и технического обеспечения	124 047	6,3	6,5
Бухгалтерия	89 289,3	4,7	3,7
Отдел документационного обеспечения	73 606,7	7	12,8
Отдел капитального строительства	75 942,7	7,7	10,7
Управление правового обеспечения образовательного процесса	87 523,5	6,7	8,5
Служба главного инженера	123 857	7	6,8
Отдел кадров	69 301,9	5,3	5,1
Отдел информации и связей с общественностью	82 655,7	7,7	12
Планово-финансовый отдел	151 816	5	2,9
Контрактная служба	85 139,7	7	4,3

В таблице 2 выделены Парето-оптимальные решения. В силу определения парето-оптимальности выбор оптимального решения задачи нужно осуществлять среди выделенных решений. Как видно из таблицы 2, Парето-оптимизация существенно сократила множество возможных решений, что позволяет лицу, принимающему решение, осуществить выбор наиболее подходящего варианта.

Выводы

Многокритериальная оптимизация позволяет учесть косвенные эффекты, возникающие при переводе подразделения на аутсорсинг, что дает возможность принять наиболее оптимальное решение с учетом всех возможных рисков и косвенных эффектов, которые сложно представить в стоимостном выражении.

Библиографический список

1. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учебное пособие / В.А.Аникин, И.Л. Рудяк. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 330 с. (Высшее образование: Бакалавриат).
2. Аникеева Н. В., Титаренко С. Е. Оценка эффективности деятельности предприятия в процессе использования аутсорсинга // Известия ВолгГТУ. 2014. №4, [с 81-85].
3. Гаджиева Людмила Анатольевна Передача непрофильных функций на аутсорсинг образовательными учреждениями г. Перми как способ повышения эффективности их деятельности // Вопросы государственного и муниципального управления. 2012. №2. [с 174-182].
4. Емелина Н. В. Обновление экономической эффективности управления промышленным предприятием на основе аутсорсинга // Известия Самарского научного центра РАН. 2010. №4-2. [с 521-525].
5. Епифанова Е. С. Анализ тенденций и перспективы аутсорсинга бизнес-процессов в российских компаниях // Новые технологии. 2011. №1. [с 67-72].
6. Кичис В. М., Калабузина И. М. Аутсорсинг: понятие, сущность, предпосылки и преимущества использования // Вестник ВУиТ. 2010. №21.[с 75-79].
7. Мусарский М. М., Платонова Е. Д. Аутсорсинг неосновных видов деятельности образовательной организации как инструмент повышения эффективности управления ресурсами // Экономика образования. 2013. №1. [с 96-102].
8. Петрачкова З. З. Понятие аутсорсинга и его классификация // Сервис в России и за рубежом. 2013. №3. [с 129-134].

9. Переверзева Т. Н., Попов С. А., Переверзева М. Н. Российский рынок услуг аутсорсинга: проблемы и тенденции развития // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2014. №2-1. [с 46-53].
10. Рачек С.В., Афанасьева Н.А., Кушнарева Л.В. Теоретические аспекты формирования бенчмаркинга «Инновационный транспорт» 2012 №2. [с 51-56].
11. Самсонов М.И., Алтунина Ю.О. Аутсорсинг как инструмент повышения эффективности управления фирмой // Вестник МГУП. 2015. №3. [с 136-140].
12. Хугаева Л. Т. Эффективность аутсорсинга на предприятии // Пространство экономики. 2011. №2-2. [с 36-40]
13. <https://www.gazeta.ru/business/2017/05/29/10697759.shtml>

References

1. Outsorsing i outstaffing: vysokie tekhnologii menedzhmenta: uchebnoe posobie / B.A.Anikin, I.L. Rudaya. – 3-e izd., pererab. i dop. – M.: INFRA-M, 2017. –330 s. (Vysshee obrazovanie:: Bakalavriat).
2. Anikeeva N. V., Titarenko S. E. Ocenka ehffektivnosti deyatel'nosti predpriyatiya v processe ispol'zovaniya outsorsinga // Izvestiya VolgGTU. 2014. №4, [с 81-85].
3. Gadzhieva Lyudmila Anatol'evna Peredacha neprofil'nykh funktsiy na outsorsing obrazovatel'nymi uchrezhdeniyami g. Pemi kak sposob povysheniya ehffektivnosti ih deyatel'nosti // Voprosy gosudarstvennogo i municipal'nogo upravleniya. 2012. №2. [с 174-182].
4. Emelina N. V. Obosnovanie ehkonomicheskoy ehffektivnosti upravleniya promyshlennym predpriyatiem na osnove outsorsinga // Izvestiya Samarskogo nauchnogo centra RAN. 2010. №4-2. [с 521-525].
5. Epifanova E. S. Analiz tendentsiy i perspektiv outsorsinga biznes-processov v rossijskikh kompaniyah // Novye tekhnologii. 2011. №1. [с 67-72].
6. Kicia V. M., Kalabkina I. M. Outsorsing: ponyatie, suahchnost', predposytki i preimushchestva ispol'zovaniya // Vestnik VUT. 2010. №21.[с 73-79].
7. Musarskiy M. M., Platonova E. D. Outsorsing neosnovnykh vidov deyatel'nosti obrazovatel'noj organizatsii kak instrument povysheniya ehffektivnosti upravleniya resursami // EHkonomika obrazovaniya. 2013. №1. [с 96-102].
8. Petrachkova Z. Z. Ponyatie outsorsinga i ego klassifikatsiya // Servis v Rossii i za rubezhom. 2013. №3. [с 129-134].
9. Pereverzeva T. N., Popov S. A., Pereverzeva M. N. Rossijskiy rynek uslug outsorsinga: problemy i tendentsii razvitiya // Izvestiya TulGU. EHkonomicheskie i yuridicheskie nauki. 2014. №2-1. [с 46-53].
10. Rachek S.V., Afanas'eva N.A., Kuashnareva L.V. Teoreticheskie aspekty formirovaniya benchmarkinga «Innovatsionnyy transport» 2012 №2. [с 51-56].
11. Samsonov M.I., Altunina YU.O. Outsorsing kak instrument povysheniya ehffektivnosti upravleniya firmoj // Vestnik MGUP. 2015. №3. [с 136-140].
12. Hugaeva L. T. EHffektivnost' outsorsinga na predpriyatii // Prostranstvo ehkonomiki. 2011. №2-2. [с 36-40]
13. <https://www.gazeta.ru/business/2017/05/29/10697759.shtml>

КОНКУРЕНТНЫЕ СТРАТЕГИИ ТНК НА СОВРЕМЕННОМ АВТОМОБИЛЬНОМ РЫНКЕ

Галактионов В.С., МГУ им. М.В. Ломоносова

Аннотация: В статье рассматривается усиление глобальной конкуренции между транснациональным корпорациями на современном автомобильном рынке. Рассматриваются основные виды конкурентных стратегий ТНК в автомобильной отрасли и приводятся примеры их реализации.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентные стратегии, автомобильный рынок, автомобильная промышленность.

Abstract: The article focuses on the growth of global competitiveness between transnational corporations on the modern automotive market. It also defines the main kinds of competitive strategies of transnational corporations in the automotive industry and gives the examples of its realization.

Keywords: competitiveness, competitive strategies, automotive market, automotive industry.

Ни для кого не секрет, что 21 век – это век глобализации. Интерес к этому феномену возник ещё во второй половине прошлого столетия и растёт с высокой скоростью в наши дни. На данном этапе изучения этого феномена образовалось достаточно много подходов к его изучению, но главная суть глобализации заключается непосредственно в интернационализации, мировой интеграции и транснационализации. Действительно, сегодня национальные границы становятся более размытыми, а рынки товаров и услуг – интернациональными. Процессы глобализации не обходят стороной ни одну из сфер общественной жизни, а на мировой арене появляются новые участники (акторы) международных отношений.

Одним из таких акторов являются транснациональные корпорации (ТНК), роль которых в современных международных отношениях очень высока. ТНК сегодня являются основным фактором формирования международных экономических отношений. А их количество стремительно растёт и к концу 2017 году уже составляет порядка 85000.

Сегодня целью ТНК является уже не завоевание отдельных сегментов мирового рынка, а ключевых позиций в производстве и реализации продукции в мировом масштабе. В связи с этим растёт конкуренция между компаниями в глобальных отраслях. Согласно Майклу Портеру, глобальной отраслью является та, в которой стратегические позиции конкурентов на основных географических и национальных рынках фундаментальным образом подвержены воздействию со стороны их глобальных позиций [2]. Сегодня основной целью компаний в глобальных отраслях является достижение конкурентного преимущества в своей отрасли. Конкурентное преимущество – это такие свойства и характеристики товара, специфичные формы организации бизнеса, которые позволяют предприятию достичь определенного превосходства над своими конкурентами [3]. Для ведения успешной борьбы на международной арене и достижения долгосрочного конкурентного преимущества по отношению к конкурентам, ТНК разрабатывают определённую конкурентную стратегию, которая бы способствовала их лидерству в данной отрасли. Следует отметить, что какой-то определенной универсальной конкурентной стратегии для всех не существует, так как выбор стратегии определяется рядом факторов, таких как экономическая ситуация, сильные и слабые стороны компании, возможности и угрозы, уровень конкуренции и острота соперничества на рынке и многие другие [2].

Для более чёткого представления использования конкурентных стратегий хотелось бы сразу наложить теорию на практику и разобрать основные конкурентные стратегии на реальных примерах определенной глобальной отрасли.

Ярким примером обостренной конкуренции в глобальной отрасли может послужить автомобиль-

ная промышленность. Сегодня автомобильную отрасль можно с уверенностью считать глобальной, так как её участниками являются многие мировые державы. Переходной точкой автомобильной отрасли в глобальную Портер считает начало производства легковых автомобилей в США с целью продажи по всему миру после повышения в стране цен на энергоресурсы и сокращения разрыва в показателях среднедушевого дохода по сравнению с другими странами. В 2016 году лидерами по экспорту автомобилей среди стран стали Германия, Япония и США, которые в совокупности составляют около 43 процентов от мирового авторинка. Поскольку автомобильная промышленность в этих трёх странах достигает наибольшего уровня, конкуренция между их автоконцернами наиболее жёсткая. Немецкие транснациональные корпорации на автомобильном рынке, которые входят в ТОП-10 производителей автомобилей, согласно «Forbes 2015 Global 2000 rankings» представлены такими компаниями как: Volkswagen, Daimler, BMW; Японию представляют Toyota Motor, Honda Motor, Nissan Motor; а США Ford Motor и General Motors [6]. Конкуренция между ними довольно высокая, что и является для них толчком выработки и использования своих собственных конкурентных стратегий.

Майкл Портер полагает, что при выборе стратегии следует принимать во внимание 5 основных конкурентных сил, которые оказывают влияние на конкуренцию в данной отрасли: угроза появления новых конкурентов, угроза появления товаров и услуг – заменителей, рыночная власть продавца, рыночная власть потребителей и соперничество уже имеющихся конкурентов [2]. Для противостояния данным 5 силам и достижения лучших показателей по сравнению с другими представителями в отрасли, выделяют 3 основных базовых стратегических подхода: абсолютное лидерство в издержках, дифференциация и фокусирование. Рассмотрим каждый из них в отдельности.

Для обеспечения абсолютного лидерства в издержках, компании необходимо активное создание производственных мощностей экономически эффективного масштаба, достижение снижения издержек, жёсткий контроль производственных и накладных расходов на обслуживание, исследование и разработка и рекламу. Данная конкурентная стратегия поможет даже в условиях сильной конкуренции приносить доходы, которые превышают среднегодовые; защищает компанию от конкурентов, мощных производителей мощных поставщиков и создаёт более благоприятные условия по отношению к взаимозаменяемым товарам (субститутам).

Базовая стратегия дифференциации основана на создании такого продукта или услуги, которая была бы уникальной в рамках всей отрасли. Она может осуществляться в различных формах: по престижу дизайна и бренда, по технологиям, по функциональным возможностям, по обслуживанию потребителей

и по другим критериям. Для более успешного результата в конкуренции фирма дифференцирует себя по нескольким направлениям. Данная стратегия способствует более лояльному и снисходительному отношению потребителей к бренду и его цене; приводит к получению прибыли выше отраслевого уровня.

Последняя из вышеупомянутых стратегий – фокусирование, которое происходит на определенной группе покупателя, географической сегменте рынка или виде продукции. Суть данной стратегии заключается в том, что компания более тщательно и основательно ориентирована на узкую цель нежели на все сразу. Это способствует более быстрому и эффективному достижению цели и приобретению конкурентных преимуществ. Стратегия фокусирования в свою очередь разделяется на два вида: фокусирование на снижении издержек и фокусирование на дифференциации продукции.

Ярким примером фокусирования на дифференциации может послужить компания Lamborghini, которая принадлежит немецкому концерну Volkswagen. Данная компания производит спортивные автомобили класса-люкс, её ежегодный объём выпуска продукции составляет не более чем 2500 машин, а стоимость некоторых моделей достигает порядка 500 тысяч долларов США. Из этого сразу становится понятным, что производство автомобилей данной компании сфокусировано на довольно узкий круг потребителей, которые обладают высокими доходами либо неизменной жаждой и интересом к приобретению уникальных спортивных машин [7].

Помимо конкурентных стратегий, выделенных Портером, существуют и другие их виды. Так, например, стратегия оптимальных издержек, которая была предложена А. Томпсоном и А. Стриклендом. Её суть заключается в том, что сначала компания стремится перейти к лидерству в издержках, а затем за счёт инвестирования средств, полученных благодаря преимуществу по издержкам, в повышение качества, расширение ассортимента перейти к дифференциации с большим преимуществом в затратах [4].

Самым успешным примером использования данной стратегии является японская компания Toyota. Прежде всего компания является лидером по издержкам, успешно используя первую из базовых стратегий Портера, упомянутых ранее. С выходом на рынок автомобилей новой марки Lexus, она решила использовать другой метод для получения конкурентных преимуществ, который состоял из трёх этапов. Во-первых, компания постаралась изготавливать автомобили класса «люкс» и высокого качества при меньших, чем у других производителей, издержках. Во-вторых, при низких производственных затратах Toyota установила более низкие цены на автомобили Lexus, чтобы вызвать интерес у потребителей, для кого важен ценовой критерий. А в-третьих, компания создала собственную сеть дилеров Lexus с персонализированной системой высокого уровня обслуживания. Данная стратегия концерна Toyota оказалась настолько успешной, что её

конкурентам, Mercedes, из-за резкого спада в продажах пришлось начать производство новой и более дешёвой серии автомобилей.

В начале нашего столетия также стала популярна стратегия репозиционирования. Её суть состоит в слиянии, поглощении компаний, а также создании стратегических альянсов, которых на сегодняшний день насчитывается около 3000. Разница между этими тремя понятиями состоит в том, что слияние – это образование новой компании посредством соединения двух других, поглощение – это выкуп одной компанией другой, а создание стратегических альянсов – это временное объединение компаний для достижения необходимых конкурентных преимуществ.

Примером использования стратегии репозиционирования в автомобильной отрасли достаточно много. Рассмотрим некоторые из них. Во-первых, остановимся на примере формирования стратегического альянса между японским автомобильным концерном Nissan и французским Renault. Соглашение о создании альянса было подписано в конце прошлого столетия для увеличения их прибыли. Компании осуществили взаимный обмен акциями и создали совместное предприятие для осуществления функций стратегического менеджмента Renault – Nissan B.V., в котором участвовали с абсолютно равными долями.

Ярким примером успешной реализации стратегии поглощения может послужить история американской компании General Motors, которая ещё в начале прошлого столетия начала осуществлять поглощение различных автомобильных производителей для противостояния автоконцернам Японии. Сегодня General Motors уже смогла поглотить такие автомобильные марки как Chevrolet, Cadillac, Opel, Holden, Alpheon, Buick и другие. А сама компания входит в ТОП-10 самых крупных транснациональных корпораций мира по версии «Fortune Global 500».

Что же касается слияния компаний, вернёмся на рынок японских автопроизводителей. В середине прошлого столетия вокруг двух крупнейших концернов, Toyota и Nissan, происходило их слияние с японскими автопроизводителями. Чтобы избежать прекращения существования из-за больших убытков такие компании как Prince Motor Company и Yon Ji Machine Industrial Co., Ltd решились на слияние с ними [8].

На основании всего вышесказанного можно сделать вывод, что конкуренция на современном автомобильном рынке очень высока, а особенно её острота провалается между ТНК ведущих стран-производителей автомобилей: Германии, США и Японии. Для достижения собственных целей, максимизации прибыли и лидерства на автомобильном рынке, компаниям необходимо получить определённые конкурентные преимущества, которые будут содействовать реализации поставленных целей. А для того, чтобы получить конкурентные преимущества, для каждой компании необходима собственная, индивидуальная и тщательно продуманная стратегия достижения конкурентных преимуществ.

Библиографический список

1. Гуреева И.А. Мировая экономика: учебное пособие. М.: ИД «БОРУМ», 2016. 368 с.
2. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер; Пер. с англ. – 3-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 433 с.
3. Маркетинг. Учебник и практикум: учебник для бакалавров / под ред. Л.А. Данчинок. М.: Издательство Юрайт, 2015. 486 с.
4. Томпсон А., Стрикленд А. Стратегический менеджмент. М.: Вильямс, 2007, 928 с.
5. Вагнев Г.Л., Кетова Н.П. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учебник для бакалавров по направлению подготовки «Менеджмент». СПб.: Астерикон, 2016. 340 с.
6. Мировой рынок автомобилей: какие страны им правят. – Electronic data – 01.12.2017 – Mode of access: <http://theworldonly.org/mirovoj-rynok-avtomobilej/>

7. История компании Lamborghini. – Electronic data – 07.12.2017 – Mode of access: <https://www.lamborghini.com>
8. История компании Toyota. – Electronic data – 07.12.2017 – Mode of access: <http://www.toyota-global.com/>
9. История компании General Motors. – Electronic data – 07.12.2017 – Mode of access: <http://www.gm.com/>
10. Науменко Т.В. О свободе печати / Вопросы философии. 2003. № 8. С. 170-173.
11. Науменко Т.В. Массовая коммуникация как социальный процесс (философско-методологический анализ проблемы). Диссертация на соискание ученой степени доктора философских наук / Московский государственный университет им. М.В.Ломоносова. Москва, 2004.
12. Науменко Т.В. Экономическое сознание общества и массовая информация / Экономика и предпринимательство. 2015. № 9-2. С. 159-163.
13. Науменко Т.В. Парадигмальный кризис современной экономической теории и пути его преодоления / Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. Т.2. № 9. С. 37-40.
14. Буцкая Н.Г. Проблема конкуренции с позиций экономической науки / Наукograd наука производство общество. 2014. № 2. С. 80-87.

References

1. Gureeva M.A. Mirovaya ekonomika: uchebnoe posobie. M.: ID «FORUM», 2016. 366 s.
2. Porter M. Konkurentnaya strategiya: Metodika analiza otasley i konkurentov / Majkl Porter; Per. s angl. – 3-e izd. M.: Al'pina Biznes Buks, 2008. 453 s.
3. Marketing. Uchebnik i praktikum: uchebnik dlya bakalavrov / pod red. L.A. Danchyonok. M.: Izdatel'stvo YUrajt, 2015. 466 s.
4. Tompson A., Strickland A. Strategicheskiy menedzhment. M.: VU'yams, 2007, 928 s.
5. Bagiev G.L., Ketova N.P. Marketing v otraslyah i sferah deyatel'nosti: Uchebnik dlya bakalavrov po napravleniyu podgotovki «Menedzhment». SPb.: Asterion, 2016. 340 s.
6. Mirovoj rynek avtomobilej: kakie strany im pravyat. – Electronic data – 01.12.2017 – Mode of access: <http://theworldonly.org/mirovoj-rynok-avtomobilej/>
7. Istoriya kompanii Lamborghini. – Electronic data – 07.12.2017 – Mode of access: <https://www.lamborghini.com>
8. Istoriya kompanii Toyota. – Electronic data – 07.12.2017 – Mode of access: <http://www.toyota-global.com/>
9. Istoriya kompanii General Motors. – Electronic data – 07.12.2017 – Mode of access: <http://www.gm.com/>
10. Naumenko T.V. O svobode pechati / Voprosy filosofii. 2003. № 8. S. 170-173.
11. Naumenko T.V. Massovaya kommunikatsiya kak social'nyy process (filosofsko-metodologicheskij analiz problemy). Dissertatsiya na soiskanie uchenoy stepeni doktora filosofskih nauk / Moskovskij gosudarstvennyy universitet im. M.V.Lomonosova. Moskva, 2004.
12. Naumenko T.V. Ekonomicheskoe soznanie obshchestva i massovaya informatsiya / Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2015. № 9-2. S. 159-163.
13. Naumenko T.V. Paradigma'nyy krizis sovremennoj ekonomicheskoy teorii i puti ego preodoleniya / Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya. 2016. T.2. № 9. S. 37-40.
14. Buczaya N.G. Problema konkurencii s pozitsij ekonomicheskoy nauki / Naukograd nauka proizvodstvo obshchestvo. 2014. № 2. S. 80-87.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В СИСТЕМЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

Гербекова Д.П., Северо-Кавказская Государственная Гуманитарно-Технологическая академия

Узденова Ф.М., к.э.н., доцент, Северо-Кавказская Государственная Гуманитарно-Технологическая академия

Аннотация: В статье анализируются основные составляющие системы внутреннего контроля и управления рисками. В результате проведенного исследования делается вывод о необходимости совершенствования уровня управления рисками, что должно положительно отразиться на инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: Внутренний аудит, система внутреннего контроля, контрольная среда, управление рисками, хозяйствующий субъект.

Abstract: the article analyzes the main components of the system of internal control and risk management. In result of the conducted research the conclusion about the necessity of improving the level of risk management, which should positively affect the investment attractiveness of economic entities

Keywords: Internal audit, internal control system, internal control, risk management, economic entity.

Общезвестно, что оценка риска - один из пяти компонентов системы внутреннего контроля, который должен применяться организацией. С помощью оценки рисков хозяйствующего субъекта идентифицируются риски и формируются основы для управления ими. Статистика, что в большинстве организаций процесс оценки риска носит неформальный характер и зачастую неформализованный, тем не менее, в ряде компаний руководством было принято решение о разработке, внедрения и документировании своих процессов оценки рисков, а также управления ими.

Международный институт внутренних аудиторов понятие «управление рисками» трактуется как процесс выявления, оценки, управления и контроля возможных событий или ситуаций для обеспечения разумных гарантий достижения организацией своих целей. В свою очередь риск рассматривается как событие в будущем, которое может повлиять на достижение компанией своих целей.

Современный руководитель хозяйствующего субъекта понимает необходимость системы управления рисками на предприятии. Она позволяет выявлять риски, которые в наибольшей степени влияют на результаты деятельности, и разработать эффективную систему мероприятий по их минимизации; улучшить показатели эффективности деятельности организаций, обеспечить снижение возможных рисков потерь и оптимизацию затрат; повысить эффективность системы управления предприятием; увеличить уровень доверия к управляющему руководству со стороны собственника бизнеса. Для любой организации важно предусмотреть изменение факторов и условий, способных оказать существенное влияние на ее функционирование. А это значит, что все больше внимания должно уделяться исследованию, прогнозированию, анализу рисков производства, так как умение предвидеть последствия тех или иных действий является актуальным для нормального функционирования предприятий [4].

Внутренний аудитор, выполняя работу по предоставлению гарантий и консультаций, должен, наряду с другими целями своей работы, оценить эффективность и способствовать совершенствованию процессов управления рисками, в частности, рисками, присущими деятельности хозяйствующих субъектов. В рамках этой генеральной задачи актуальность внутреннего аудита в управлении рисками неоспорима.

Прежде чем обратиться к технологии внутреннего аудита управления рисками организаций, нами были рассмотрены системы управления рисками в акционерных обществах. Остановимся на них более подробно. В акционерном обществе риск-менеджмент представляет собой следующую последовательность действий руководства:

1) выявление потенциальных внутренних и внешних рисков деятельности организации.

В практике внутреннего аудита данные действия называются «идентификация рисков». Руководство предприятия определяет внутренние риски методом анкетирования сотрудников отделений и обслуживающих служб на предмет описания рисков каждого отдела для последующей их интеграции в единую «карту рисков». Для выявления внешних рисков проводится анализ факторов внешней среды организации.

2) оценка потенциальных рисков.

Руководством общества проводится оценка бизнес - рисков с помощью двух параметров: последствия и вероятность наступления рискового события. В качестве показателей измерения последствий события применяются те, которые характеризуют финансовое состояние организации. Ранжирование всех рисков деятельности организации отображают на карте рисков.

3) подбор необходимых действий по управлению рисками деятельности Акционерного Общества.

В процессе внутреннего аудита управления рисками деятельности организаций внутренний аудитор ставит перед собой ряд задач. В качестве первой из задач выступает идентификация и оценка рисков, связанных с корпоративным управлением в целом, оперативной деятельностью и информационными системами общества [2]. Помимо общеизвестных (универсальных) для большинства сфер деятельности видов рисков целесообразно выделить наиболее специфичные. Среди них могут быть:

- технико-технологические риски, включающие в себя эксплуатационные риски оборудования; риски, связанные с напряженностью в ритме работы персонала; санитарно-эпидемиологической обстановкой в здании общества, с угрозой здоровью работников и др;

- экономические риски, включающие в себя финансовые риски и маркетинговые риски (сбытовой риск, риск неверного выбора рынка сбыта услуги);

- юридические риски, включающие в себя возможность неверного оформления документации и неоднозначность толкования законов;

- прочие риски (пожароопасные, террористические, взрывоопасные (хранение кислорода).

В качестве следующей задачи внутреннего аудита управления рисками деятельности акционерного общества мы выделяем анализ (определение) эффективности предпринятых различных методов воздействия на выявленные риски. И как уже было отмечено нами выше, в качестве третьей задачи внутреннего аудитора при выполнении задания по проверке системы управления рисками выступают предложения и консультации по совершенствованию риск - менеджмента [2].

При проведении внутреннего аудита управления рисками в взаимодействующих субъектах нами было установлено следующее: во-первых, в обществе не было такого элемента системы управления рисками, как мониторинг эффективности управленческого воздействия на выявленные риски и последующее обновление рисковой модели взаимодействующего субъекта.

Во-вторых, внутренними аудиторами исследуемых организаций были выявлены недостатки в выборе методов идентификации рисков (анкетирование, опрос руководителей медицинских отделений и обслуживающих подразделений). Поскольку вопросы организации управления рисками достаточно широко освещены в зарубежной и отечественной литературе, мы предлагаем внедрить в систему управления рисками организации уже известные методы идентификации рисков.

Принимательно, что, как и на этапе годового планирования, когда перед внутренним аудитором

организации стоит задача оценить риски, которые воздействуют на деятельность предприятия, так и при внутреннем аудите управления рисками данная задача возникает одной из первых. В помощь руководителю внутреннего аудита существует множество моделей оценки рисков. Первоначально внутренним аудитором определяются основные бизнес-процессы организации. Затем каждый бизнес-процесс рассматривается с позиции: оценки эффективности системы внутреннего контроля, оценки степени влияния на него изменений внешней и внутренней среды, оценки результатов предыдущих аудиторских проверок бизнес-процессов и объема выявленных недочетов, оценки эффективности корректирующих мероприятий по выявленным недочетам, оценки влияния бизнес-процесса на достижение стратегических целей [3].

На рисунке 1 представлено место системы внутреннего контроля (СВК) в системе управления рисками.



Рисунок 1 – Место СВК взаимодействующего субъекта

Система внутреннего контроля взаимодействующей организации является составной частью ее системы управления рисками и системы корпоративного управления в целом, поскольку они более обширны и включают в себя также развитие СВК, трансформируя ее в более эффективную форму.

Одна из задач руководства организации - построение эффективной системы внутреннего контроля деятельности, которая содействует повышению ее эффективности и способствует защите инте-

ресов собственников. В задачи службы внутреннего аудита входит независимая оценка эффективности СВК, системы управления рисками и корпоративного управления.

Таким образом, предложенная методика внутреннего аудита процессов управления рисками и СВК отражает ключевые практические аспекты проверки и может быть экстраполирована внутренним аудитором на все бизнес-процессы взаимодействующего субъекта.

Библиографический список

1. Богомолов А.М. Внутренний аудит. Организация и методика проведения / А.М. Богомолов, Н.А. Голощапов. М.: «Экзамэн», 2010. - 192 с.
2. Буганов А. А. Особенности организации системы внутреннего контроля в торговых организациях // Молодой ученый. - 2016. - №29. - С. 367-369.
3. Глушков И.Е. Практический аудит на современном предприятии. Эффективное пособие по практическому аудиту / И.Е. Глушков. Москва-Новосибирск: КНОРУС-ЭМКОР, 2012.-260 с.
4. Данилевский Ю.А. Аудит: организация и методика проведения / Ю.А. Данилевский. М.: Вузгалтерский учет, 2012. - 77 с.

References

1. Bogomolov A.M. Vnutrennij audit. Organizatsiya i metodika provedeniya / A.M. Bogomolov, N.A. Goloshchapov. M.: «Ehksamen», 2010. - 192 s.
2. Buganov A. A. Osobennosti organizatsii sistemy vnutrennego kontrolya v torgovyh organizatsiyah // Molodoy uchenyj. - 2016. - №29. - S. 367-369.
3. Glushkov I.E. Prakticheskiy audit na sovremennom predpriyatii. Effektivnoe posobie po prakticheskomu auditu / I.E. Glushkov. Moskva-Novosibirsk: KNORUS-EHKOR, 2012.-260 s.
4. Danilevskij YU.A. Audit: organizatsiya i metodika provedeniya / YU.A. Danilevskij. M.: Buhgalterskiy uchet, 2012. - 77 s.

АНАЛИЗ ВОВЛЕКАЕМОСТИ В ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ОБОРОТ СОБСТВЕННОЙ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ ПРИРОДНЫХ АЛМАЗОВ НА ТЕРРИТОРИИ ЯКУТИИ

Григорьева Е.Э., к.э.н., ведущий научный сотрудник, Научно-исследовательского института региональной экономики Севера, Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова

Аннотация: В статье представлены результаты оценки вовлекаемости в хозяйственный оборот ресурсной базы добываемых алмазов в соотношении с объемами их обработки на территории Якутии. Определен потребленный объем сырьевых ресурсов алмазогранительного и ювелирного производства Якутии. Определены перспективные направления развития алмазогранительной отрасли региона и выявлены вызовы и угрозы сформированные при трансформации условий развития при появлении нового игрока на алмазно-бриллиантовом рынке России.

Ключевые слова: алмазогранительное производство, вовлекаемость, ресурсная база, потребляемость, алмазы, производство ювелирных изделий, перспектива.

Abstract: The article presents the results of the evaluation of вовлекает in economic turnover resource base of the diamonds extracted in relation to the volume of their processing on the territory of Yakutia. Determined consumption volume of commodity resources of diamond cutting and jewellery production of Yakutia. The author defines perspective directions of development of diamond cutting industry in the region and identified challenges and threats generated by the transformation of the conditions of development in the emergence of a new player on the diamond market of Russia.

Keywords: diamond cutting production, вовлекает, resource base, consumability, diamonds, jewelry production, perspective.

За 2016 год наблюдается активное восстановление мирового алмазного рынка после его спада в 2015 году. По итогам 2016 г. рыночные цены на алмазы возросли на 4%, при этом цены на бриллианты упали на 4,1%. Алмазный индекс RapNet (RAPI) для 1-каратных бриллиантов снизился на 0,3% в мае и на 1,7% с начала года. Тенденция активации рынка в первую очередь обусловлена нарастающим производством бриллиантов на фоне укрепления спроса на товарную продукцию. Большинство алмазодобывающих компаний по итогам прошлого года ликвидировали излишки складских запасов. При этом мировой бриллиантовый рынок на данный момент оценивается в 65-70 млн. долл., где наблюдается плавное выравнивание торгов. Планируется рост бриллиантового рынка до 1/3 объема поставок в год к 2025 году, рост приблизительно составит около 8-9 млн. долл. изготовленных бриллиантов, поступающих на рынок. Индия остается крупнейшим производителем бриллиантов и одним из ключевых партнеров компании АЛРОСА. За 2016 год Группа АЛРОСА по прямым контрактам реализовала алмазного сырья в Индию на сумму 752,6 млн. долл., что составляет порядка 17% от всей продукции, реализованной Группой АЛРОСА[4].

Результаты ретроспективного анализа динамики добычи алмазов алмазодобывающими предприятиями в Республике Саха (Якутия) показывают снижение объема добычи в 2016 г. до 3367,9 млн долл. по сравнению с 3836,9 млн долл. с объемом 2015 г. по причине сдерживания мощностей производства предприятиями (рис.1). Основными факторами, влияющими на краткосрочную положительную динамику объемов добычи и цен на алмазное сырье является: накопленные запасы в различных сегментах «алмазного трубопровода» в 2015 г. Основным драйвером алмазно-бриллиантового комплекса остается макроэкономическая ситуация на глобальном рынке. Ожидается, что к 2019г. на фоне темпов роста динамики ВВП и доходов среднего класса в странах потребления (США, Китае, Японии и Индии) сформируется тенденция повышения мирового спроса на алмазную продукцию.

Характеризуя динамику добычи алмазов алмазодобывающими предприятиями Республики Саха (Якутия) за период 2006-2015 гг. наблюдается тенденция динамичный рост мощностей производства и увеличении объема добычи предприятиями (рис.1).

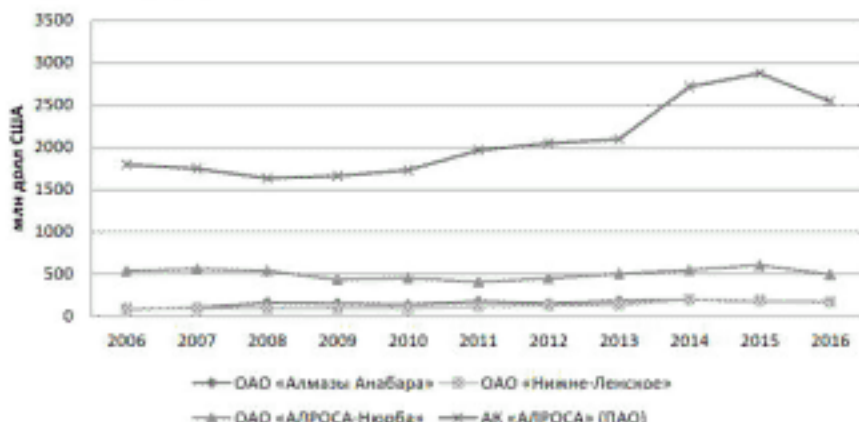


Рисунок 1 – Динамика добычи алмазов алмазодобывающими предприятиями РС (Я) за период 2006-2016 гг., млн. долл. США

Основными направлениями развития алмазодобычи в Республике Саха (Якутия) можно выделить:

- с учетом планируемого увеличения показателей добычи алмазов до 2023 г., согласно стратегии

развития АК АЛРОСА (ПАО) логично предполагать, что запасы рудников будут истощены в 2 раза[1];

- на фоне снижения предложения по реализации алмазного сырья на мировом алмазном рынке формируется тенденция повышения спроса на алмазное сырье и наблюдается рост цен на алмазы примерно 4% в год. Формирование благоприятных условий для алмазодобывающих предприятий на мировом алмазном рынке предполагает рост выручки компаний в ближайшие годы.

- наблюдаемая тенденция истощения мировых запасов алмазов, в том числе и несорощенной на территории Западной Якутии для сохранения объемов производства вынуждает предприятия переходить на подземный вид добычи, что влечет за собой увеличение себестоимости производства[3]

Россия по объемам производства Бриллиантов занимает около 7% мирового рынка бриллиантов. Лидерами алмазогранительной отрасли России явля-

ются: «Рука Даймонд», ОАО «ПО «Кристалл», «Бриллианты АЛРОСА». Якутские алмазогранительные предприятия на отечественном рынке занимают долю более 10% от общего объема производства бриллиантов. Все предприятия алмазогранительной отрасли РС (Я) сконцентрированы на территории ГО «город Якутск». В настоящее время осуществляет свою деятельность 8 алмазогранительных предприятий, крупные из которых ООО НПК ЗПЛ Даймонд, ООО «ДДК», ОАО «Саха Даймонд», ГУП «КДМ» и др.

Оборот организаций по производству ювелирных изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней и производство монет в Республике Саха (Якутия) за 2016 год составил 13955,6 млн. рублей, с падением на 2% к 2015 году. Алмазогранительная и ювелирная отрасли занимают долю 1,3 % в структуре промышленного производства РС (Я) по обороту продукции (табл.1).

Таблица 1 - Производство бриллиантов и ювелирных изделий в структуре промышленного производства Республики Саха (Якутия) за период 2010-2016 гг.

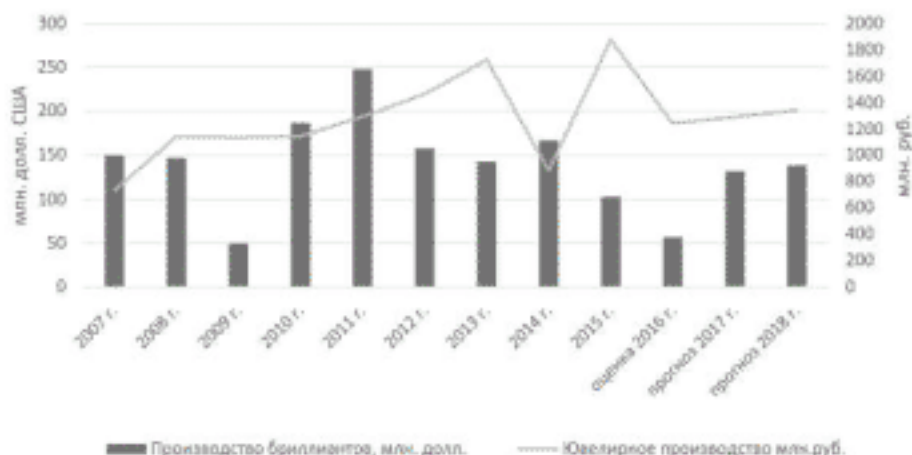
Вид промышленного производства	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Производство бриллиантов	3,06%	3,18%	1,09%	1,54%	1,51%	0,8%	1,17%
Ювелирное производство	0,63%	0,55%	0,59%	0,58%	0,56%	0,79%	0,12%
	3,69%	3,73%	2,49%	2,12%	2,07%	1,59%	1,3%

Источник: данные Министерства промышленности и геологии РС(Я)

Динамика производства бриллиантов за 2007-2016 гг. показывает колебательный характер, спад производства бриллиантов приходится на периоды глобальных финансовых кризисов сопровождающие падение спроса на бриллиантовую и ювелирную продукцию как на предметы роскоши (рис.2).

Объем производства ювелирных изделий в 2015 году составил 1,6 млрд. руб. или с ростом на 84% к

2014 году. Данный рост обусловлен тем, что Саха(Якутия)стат в 2015 году возобновила учет производства ювелирных изделий ООО «ЗПЛ Ювелир», что прибавило к показателям отрасли дополнительные 938 млн. руб. Без учета объема «ЗПЛ Ювелир», в 2015 году произошло снижение объема производства на 16% в сравнении с 2014 годом[6].



*Прогноз социально-экономического развития муниципальных образований Республики Саха (Якутия) на 2016-2018 гг.

Объем реализации ювелирных изделий в 2015 году составил 1 млрд. 876 млн. руб. с ростом на 72% по отношению к 2014 году, без учета продукции «ЗПЛ Ювелир» - снижение на 9%[6].

Таким образом, экономическая нестабильность в стране и мире, а также начало кампании по борьбе с роскошью в Китае, несомненно, отразились и на производителях Якутии.

Упал спрос на ограниченные камни и ювелирные изделия, накопившиеся запасы готовой, но нере-

ализованной продукции на складах - снизили потребность в новых закупках сырья у АК «АЛРОСА»[5].

Для бесперебойного производства бриллиантов на территории ГО «город Якутск», где сформировано алмазогранительное производство, предприятия требуется приобретать примерно 300-380 тыс. карат алмазного сырья в год (табл. 2). Данный объем в достаточном количестве предоставляет алмазогранительным предприятиям ГО Якутска для реализации

Якутское предприятие по торговле алмазами (ЯПТА) АК АЛРОСА (ПАО), что составляет менее 1 % от годового объема добычи природных алмазов АК АЛРОСА (ПАО) в Республике Саха (Якутия). АЛРОСА осуществляет реализацию алмазов предприятиям на основании долгосрочных или разовых контрактов.

В настоящее время долгосрочные контракты подписаны с ООО «ДДК», ООО НПК «ЭПЛ Даймонд»,

ОАО «Саха Даймонд» и ГУП «Кондрагметалл РС (Я)». Дефицит собственных оборотных средств у предприятий и труднодоступность привлеченного капитала на приемлемых условиях не позволяют обрабатывающим предприятиям обеспечить сырьем производство для полной загрузки мощностей[6].

Таблица 2 – Объем приобретенного алмазного сырья якутскими алмазогранильными предприятиями

Показатели	ед. изм.	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	Доля, %
Объем приобретенного алмазного сырья***	масса, тыс. карат	329,05	383,39	236,32	130,78	302,66	318,00	100
Объем производства бриллиантов (без НДС) на собственной производстве	млн. долл.	143,42	167,10	103,00	57,00	132,00	138,60	23**

*Прогноз социально-экономического развития муниципальных образований Республики Саха (Якутия) на 2016-2018 гг.

**по оценке 2013 г.

***расчетные данные, по причине ограничения раскрытия информации организации.

Таким образом, вовлеченность в хозяйственный оборот ресурсов природных алмазов составляет менее 1 % в год, остальные 99% реализуются вне территории Республики Саха (Якутия), в том числе на экспорт.

Основные проблемы, препятствующие увеличению объемов потребления алмазов, являются: постоянный рост стоимости сырья, вознижающей НДС при покупке сырья и отсутствие достаточных оборотных средств у большинства алмазогранильных предприятий.

Для бесперебойного обеспечения обрабатываемым сырьем при ювелирном производстве в Республике Саха (Якутия) потребляется примерно 220-340 кг. золота и 580-1100 кг. серебра в год (табл. 3).

Вовлеченность в хозяйственный оборот ресурсов золота и серебра добываемого на территории Республики Саха (Якутия) составляет 0% в год, так как в республике отсутствуют аффинажные предприятия (заводы), следовательно, все добываемое зо-

лото и серебро вывозится за пределы республики. Аффинажные предприятия создавать в республике не рентабельно. Обеспеченность обрабатываемым сырьем ювелирного производства достигается несколькими способами: закупкой сырья на аффинажных предприятиях в РФ, выкуп слитков драгоценных металлов в коммерческих банках, имеющих право работать с драгоценными металлами, а также выкуп лома драгоценных металлов у населения (лоубард). Драгоценные камни (Бриллианты) приобретаются у местных алмазогранильных предприятий.

В России право на аффинаж драгметаллов имеют 11 предприятий. В связи с закрытием Кольского аффинажного завода, золотодобывающие предприятия Республики Саха (Якутия) поставляют золото-содержащее сырье (шлиховое золото, сплавы Доре, золотосодержащие концентраты и проч.) в основном на Приокский завод цветных металлов (г. Рязань), Новосибирский аффинажный завод и Красноярский завод цветных металлов.

Таблица 3 – Объем приобретенного обрабатываемого сырья (драгоценных металлов) якутскими ювелирными предприятиями

	ед.изм.	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*
Объем потребленного сырья***:	кг.	1 436,68	739,9	1563,7	1035,1	1076,6	1118,5
золото (чистое)	кг.	313,60	161,6	341,5	226,1	235,2	244,3
серебро	кг.	1 122,88	578,3	1222,1	809,0	841,5	874,2
Объем производства ювелирных изделий (без НДС)	млн. руб.	1 723,65	887,7	1876	1241,9	1291,7	1341,9
золото (585 пробы)	тыс. шт.	672,2	346,2	731,6	484,3	503,7	523,3
серебро	кг.	531,66	273,9	578,9	383,2	398,6	414,1
серебро	кг.	2 245,76	1156,6	2444,3	1618,1	1683,0	1748,4

*Прогноз социально-экономического развития муниципальных образований Республики Саха (Якутия) на 2016-2018 гг.

**по оценке 2013 г.

***расчетные данные, по причине ограничения раскрытия информации организации.

В Республике Саха (Якутия) деятельность ювелирного производства осуществляли 12 ювелирных предприятий и 24 индивидуальных предпринимателя в г. Якутске, Миранери, Алдан и Сунтарском, Таттинском, Чурапчинском улусах. На предприятия приходится 74,3%, а на ИП – 25,7% ювелирного производства. Наиболее крупными из них являются: ООО «Якутская алмазная компания», ООО «Драгоценности Якутия», ООО «ЭПЛ Ювелир», ОАО «Золото Якутия» и ООО «Саха Таас - Якутск».

В 2016 г. объем производства ювелирных изделий предприятиями планировался на уровне 1241,9 млн руб., в прошлом году наблюдался активный рост юве-

лирного производства на уровне 1,8 млрд. руб. На территории Республики Саха (Якутия) зарегистрировано более 200 ювелирных магазинов, в т.ч. в г. Якутске более 100 магазинов (торговых точек). Основными предприятиями, занимающимися розничной реализацией ювелирных изделий являются: сеть магазинов ОАО «Золото Якутия», ООО «Сахажуелир», ООО «Золотник», ООО «Кюргэ» и ООО «Драгоценности Якутия».

Ювелиры Якутии реализуют свою продукцию на розничный и оптовый рынки. В розницу реализация осуществляется через собственные ювелирные сети, расположенные в основном в центральной части Рос-

сим. Большая часть изделий продается в Москве и Московской области - 51%, также в Нижегородской области - 9%, в г. Санкт - Петербурге - 8% и за пределами страны - в Казахстане - 3,11 %.

Одним из перспективных проектов, реализация которых возможна в Якутии в рамках стратегии социально-экономического развития города является реализация проекта «Бриллиантовая долина» на территории опережающего социально-экономического развития «Индустриальный парк «Кангалассы», которая утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 21 августа 2015 г. №877. Цель проекта: формирование благоприятных экономических условий для многократного увеличения производства алмазогранульного и ювелирного комплекса как одного из основных экспортно-ориентированных сегментов обрабатывающей промышленности Республики Саха (Якутия). Согласно концепции проекта ТОСЭР «Бриллиантовая долина» объем переработанного алмазного сырья в год составит 2,2 млн. карат к 2030 г., а объем производства бриллиантов составит до 960 тыс. карат/год, проектная мощность производства ювелирных изделий к 2030 г. составит до 6843 кг/год.

В тоже время реализация проекта создания алмазной биржи на территории ТОСЭР «Свободный порт Владивосток» с возможностью отмены таможенной пошлины в размере 6,5% на экспорт сырых алмазов, открыла границы для зарубежных производителей бриллиантов[2]. Создание алмазного центра во Владивостоке имеет двойной эффект для алмазно-бриллиантового комплекса РС (Я):

- положительный эффект: активизировались продажи необработанных алмазов, сократились запасы на

алмазом рынке, увеличилась выручка АК АПРОСА (ПАО), создана эффективная торговая площадка;

- отрицательный эффект: отмена пошлины ставит в некокурентоспособные условия якутских производителей бриллиантов с зарубежными конкурентами, готовыми открыть и развернуть производство на территории о. Русский. Возникает риск ухода алмазогранульных предприятий с иностранным капиталом с регионального рынка (ООО «ДДК», ОАО «Саха Даймонд»).

Следовательно, на фоне появления нового игрока на российском алмазно-бриллиантовом рынке происходит трансформация условий развития: изменение потоков алмазного сырья, проявление международного разделения труда, резкой спрос на рабочие специальности алмазогранульного и ювелирного производства во Владивостоке, вопросы подготовки кадров и другие аспекты.

Современное управление экономикой требует систематизированного мониторинга изменений, происходящих в социуме («новые» решения проблем занятости населения, подготовки кадров, развития предпринимательства, обеспечения функционирования потребительских рынков), качественно новых инструментов обращения с основными экономическими ресурсами, такими как труд, земля, капитал, информационный ресурс. Такое положение требует формирования принципиально нового, комплексного научного подхода к инфраструктурному обустройству не только в производственной среде, но и в социальной сфере. Выявление данных аспектов вводит в область научных исследований.

Статья подготовлена по результатам проекта «Оценка, основные тенденции изменения природного и социально-экономического состояния, человеческого потенциала Западной экономической зоны Республики Саха (Якутия)» государственного контракта АН РС (Я) №5331 от 07.08.2017 г. и в рамках выполнения базовой части государственного задания Минобрнауки России по проекту «Развитие теории и методологии пространственной организации социально-экономических систем северного региона» (регистрационный номер 26.8327.2017/8.9). Гранты выданы Северо-Восточному федеральному университету им. М.К. Аммосова.

Библиографический список

1. Акимова А.В., Ставицкий А.П. Состояние и использование минерально-сырьевой базы алмазов // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2013. №5, с.144-149.
2. Григорьева Е.Э., Николаев М.В., Степанов А.А. Аспекты создания территории опережающего развития алмазно-бриллиантового комплекса в Республике Саха (Якутия)// Горный журнал. 2016. №9, с.17-22.
3. Данилов Ю. Г., Леонтьев С. П. Добыча алмазов в Арктических районах Республики Саха (Якутия) // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2016. № 11 (ноябрь), с. 125-130.
4. Макроэкономический обзор. Центр стратегических исследований Республики Саха (Якутия). Режим доступа: <http://store.raparport.com/raparport-monthly-report-may-2017>.
5. Николаев М.В., Григорьева Е.Э., Николаев А.М., Самсонов Н.Ю. Алмаз-лонсдейлитовое сырье - новый вид высокотехнологичных материалов: формирование цены // Инновации. №3(221), 2017. с.35-40.
6. Панов А.А. об итогах за 2015 год и плановых показателях на 2016 год, основных проблемах и перспективах развития алмазогранульной и ювелирной промышленности Республики Саха (Якутия) // Обобщение опыта, проблемы и перспективы развития гранульной и ювелирной отраслей Республики Саха (Якутия). Якутск. ИД СВФУ: 2016, с.10-11. Режим доступа: http://olonkholand.ru/wp-content/library_olonkholand/Sbornik_materialov_1_Delovogo_foruma.pdf

References

1. Akimova A.V., Staviцкий A.P. Sostoyaniye i ispol'zovanie mineral'no-syr'evoy bazy almazov // Mineral'nyye resursy Rossii. Ekonomika i upravlenie. 2013. №5, s.144-149.
2. Grigor'eva E.E., Nikolaev M.V., Stepanov A.A. Aspekty sozdaniya territorii operezhayushchego razvitiya almazno-brilliantovogo kompleksa v Respublike Саха (Yakutiya)// Gornyy zhurnal. 2016. №9, s.17-22.
3. Danilov YU. G., Leont'ev S. P. Dobycha almazov v Arkticheskikh rajonakh Respubliki Саха (Yakutiya) // Nauchno-metodicheskij elektronnyy zhurnal «Koncept». 2016. № 11 (noyabr'), s. 125-130.
4. Makroekonomicheskij obzor. Centr strategicheskikh issledovaniy Respubliki Саха (Yakutiya). Rezhim dostupa: <http://store.raparport.com/raparport-monthly-report-may-2017>.
5. Nikolaev M.V., Grigor'eva E.E., Nikolaev A.M., Samsonov N.YU. Almaz-lonsdeyilitovoye syr'e - novyy vid vysokotekhnologichnykh materialov: formirovaniye ceny // Innovacii. №3(221), 2017. s.35-40.
6. Panov A.A. ob itogah za 2015 god i planovykh pokazatelyah na 2016 god, osnovnykh problemah i perspektivah razvitiya almazogranil'noj i yuvelimoy promyshlennosti Respubliki Саха (Yakutiya) // Obobshcheniye opyta, problemy i perspektivy razvitiya granil'noj i yuvelimoy otraslej Respubliki Саха (Yakutiya). Yakutsk. ID SVFU: 2016, s.10-11. Rezhim dostupa: http://olonkholand.ru/wp-content/library_olonkholand/Sbornik_materialov_1_Delovogo_foruma.pdf

НЕЙРОЛИДЕРСТВО – КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Долинская А.Ю., младший научный сотрудник, Южно-Уральский государственный университет

Аннотация: Управление человеческими ресурсами в организации занимает лидирующую позицию, если раньше классический менеджмент мог предложить ответы на возникающие вопросы, то сейчас нейроменаджмент и одно из его ответвлений нейролидерство становится все популярнее. В условиях развития нейролидерства лидеру требуется активизировать усилия, направленные на то, чтобы помочь людям и организациям реализовать свой потенциал за счет лучшего понимания того, как мозг человека функционирует на индивидуальном, командном и системном уровнях.

Ключевые слова: нейроменаджмент, нейролидерство, корпоративное управление.

Abstract: Nowadays human resource management takes the leading position in organizations. Earlier classical management could offer the answers to your questions, but now neuromanagement and one of its branches neuroleadership is becoming more and more popular. In terms of neuroleadership leader requires greater efforts to help people and organizations realize their potential through better understanding how the human brain functions at individual, team and systemic levels.

Keywords: neuromanagement, neuroleadership, corporate culture, corporate management.

Главной опорой успеха организации является успех управления в целом, и руководства в частности. Важно прояснить разницу между руководителем и лидером. Среди многих авторов научных работ и исследователей существуют различные точки зрения, что это диаметрально противоположные понятия, а второе – что данные термины могут быть взаимозаменяемыми. На сегодняшний день существует огромное количество терминов лидерства и в данной статье будут рассмотрены только некоторые.

Лидерство – один из механизмов объединения групповой деятельности, когда индивид или часть социальной группы выполняют роль лидера, то есть организуют, направляют действия всей группы, которая ожидает, принимает и поддерживает действия лидера.

Паризин в своем исследовании говорит, что «лидерство – один из процессов организации и управления малой социальной группой, способствующий достижению групповых целей в оптимальные сроки и с оптимальным эффектом, детерминированный господствующими в обществе социальными отношениями» [7]. В книге «Основы менеджмента» лидерство рассматривается как «способность оказывать влияние на отдельные личности и группы, направляя их усилия на достижение целей организации» [8].

Нейронаука, первоначально рассматривалась, как одна из ветвей биологии, но в настоящее время – это междисциплинарная наука на стыке таких областей знаний как медицина, биология, психология, генетика, когнитивная наука. Для современного бизнеса будут наиболее интересны следующие направления нейронауки: нейропсихология, нейроэкономика, нейроменаджмент и нейролидерство. Нейролидерство относится к применению результатов нейробиологии и нейропсихологии в области лидерства. Если традиционное лидерство изучается с точки зрения поведения человека, то нейролидерство исследует процессы в головном мозге человека, которые лежат в основе и непосредственно влияют на человеческие решения, поведение и взаимодействие на рабочем месте и за его пределами.

Изучение лидерства через призму нейронауки обеспечивает новый и альтернативный подход к пониманию поведения руководства и в значительной степени не изучены на данном этапе. Нейронаука помогает теоретическим исследователям лидерства максимизировать бессознательное мышление сотрудников на рабочем месте, повышая роль дофамина (интерес) и норэпинефрина (бдитель-

ность) в уникальных характеристиках. Дофамин или дофамин является одним из нейромедиаторов и служит важной частью «системы вознаграждения» мозга, поскольку вызывает чувство удовольствия (или удовлетворения), чем влияет на процессы мотивации и обучения. Дофамин вырабатывается в больших количествах во время положительного опыта со стороны человека. По результатам проведенных нейронаучных исследований было выявлено, что даже воспоминания о поощрении позволяют естественным образом увеличить уровень дофамина в организме человека, поэтому на него следует обращать внимание для оценки и мотивации, закрепляя важные для выживания и продолжения рода действия.

Классическое лидерство занимается изучением различий в действиях или поведении эффективных против неэффективных лидеров и о том, как эти поведения влияют на команды и подчиненных. Среди преимуществ нейролидерства можно выделить следующее:

- нейролидер решает проблемы и принимает решения через понимание алгоритма функционирования головного мозга при обработке, получаемой из внешней среды информации;
- способы, с помощью которых можно реагировать на стресс и эмоциональные переживания среди сотрудников организации;
- нейролидер осознает необходимость содействия прорывному мышлению;
- осознание необходимости обеспечения и повышения заинтересованности, причастности персонала к деятельности организации.

В теории нейролидерства главная роль отведена лидеру. В нем основное внимание уделяется тому, как лидер ведет себя, взаимодействует, принимает решения, планирует, организует и решает вопрос, почему возникает конкретное поведение и что влияет на поведение сотрудника. Неврологические знания применяются в нейролидерстве для развития лидерства, обучения управлению, управления изменениями, образования, консалтинга и коучинга. В условиях использования нейролидерства на практике предлагается активизировать усилия, направленные на то, чтобы помочь людям и организациям реализовать свой потенциал за счет лучшего понимания того, как мозг человека функционирует на индивидуальном, командном и системном уровнях.

Люди в пределах бизнес среды, а также за пределами бизнес-сообщества начали говорить о важной роли эффективного руководителя, в которой эмпатия и самопознание играют ключевую роль.

Концепция эмоционального интеллекта только начинает занимать ключевое место в области лидерства эффективного управления. В последние 7 лет к исследованию эмоционального интеллекта присоединились специалисты в сфере нейронаук, которые изучают процессы, происходящие в головном мозгу, и выявляют зависимость, каким образом люди взаимодействуют между собой. Были сделаны важнейшие открытия в том, что некоторые вещи, которые делают лидеры в повседневной жизни, в частности, проявляют сочувствие и подстраиваются под настроения других людей, затрагивают как их собственную мозговую деятельность, так и влияют на умственную деятельность их подчиненных. Таким образом, чтобы стать успешным лидером необходимо поддерживать положительное отношение к работе у подчиненных, создавать психологическую обстановку в организации, которая будет способствовать получения максимально эффективного результата и достижения общеорганизационной цели [4].

Три в своем исследовании выделил две поведенческие модели: модель активации поведения и модель торможения поведения, которые имеют свои особенности. Модель активации поведения, в которой отчетливо проявляется реакция на положительные ситуации: поощрение, денежные стимулирование, в то время как модель торможения поведения отличается своим проявлением в условиях отрицательных событий: страх, беспокойство, раздражительность [3].

Существует и обратная сторона лидерства, которая чаще всего проявляется в случаях, когда подчиненные допускают ошибку, плохо работают, не выполняются поставленные цели, происходит срыв сроков выполнения работы, при этом в таких ситуациях, начальник не воспринимает себя виноватым в данных проблемах и находит оправдания для своих неудач: сотрудник, не выполнивший поставленные задачи занимает не свое место, или у него нет внутреннего стимула, или он не умеет отделить главное от второстепенного. Принято считать, что во всех ошибках и провалах, совершенных сотрудниками, виноват он сам, и, следовательно, проблемы он должен решать сам. По результатам опросов, небольшая доля ошибок совершается из-за того, что сотрудники не справляются со своими обязанностями в силу недостаточных знаний, навыков или отсутствия желания выполнять данную работу. В то время как чаще всего ошибки допускаются по вине начальников, при этом это делается неосознанно.

Синдром установки на неудачу чаще всего можно наблюдать в современных организациях, когда руководитель создает негативную психологическую обстановку, в которой сотрудник находится в некомфортных для себя условиях, получает осуждение и насмешки со стороны членов команды. В 1985 году Дж. Стерлинг Ливингстон опубликовал в *Harvard Business Review* статью «Эффект Пигмалиона» в сфере управления», в которой рассматривается основная идея: «Ожидания руководителя от подчиненных (эффект Пигмалиона) и их ожидания от самих себя (эффект Галатеи) – ключевые факторы, влияющие на их результативность, способные буквально вдохнуть в сотрудников жизнь или все разрушить» [5]. Синдром установки на неудачу развивается незаметно: напряженность между начальником и подчиненным обостряется постепенно, и в какой-то момент становится ясно, что отношения между ними испортились окончательно. Тем не менее, в возникновении синдрома есть закономерность – всему виной общепринятое представление о плохом работнике.

С помощью следующих утверждений можно описать эффект Пигмалиона [5]:

- * каждый руководитель имеет определённые ожидания от людей, которые ему подчиняются;
- * руководители передают эти ожидания, сознательно или неосознанно (даже отказ от общения с подчиненным – это передача ожидания);
- * люди принимают, сознательно или неосознанно, считывают эти ожидания;
- * люди действуют в соответствии с ожиданиями, которые они получили от руководителя.

Следующий инструмент, который активно используется в нейрوليдастве, это зеркальность в бизнес среде.

«Зеркальность – это способ выражения согласия с идеями и чувствами собеседника, умение подстраиваться и копировать поведение говорящего» [9]. Первый шаг обычно делает человек, занимающий более высокое положение, и окружающие копируют его поведение. Можно копировать интонацию, ударение, скорость речи и даже акцент собеседника – это помогает достигать взаимопонимания и демонстрировать уважение. Если руководитель хочет достичь взаимопонимания с подчиненным и создать спокойную атмосферу во время разговора, он может скопировать позу своего сотрудника [9]. Точно так же и подчиненный может скопировать позу начальника, чтобы выразить согласие с точкой зрения руководителя. Исследования показывают, что подчиненные немедленно начинают копировать жесты и позы лидера группы, подстраиваясь под его действия. Наблюдения за действиями лидеров показывают, что лидер первым из группы проходит через дверь, когда группа руководителей входит в комнату, первым обычно идет тот, кто занимает самое высокое положение. Во время совещаний, если начальник сидит в позе «катапульти», подчиненные начинают копировать его поведение в соответствии с собственным статусом [8].

Подчиненные, часто неосознанно, под влиянием психологического механизма идентификации копируют поведение руководителя, его стиль управления, манеру общаться в коллективе. Это распространяется как на рядовых служащих, так и на руководителей структурных подразделений.

Влияние стиля руководителя на социально-психологический климат коллектива может иметь разнонаправленное влияние: быть как стимулирующим, так и тормозящим, подавляющим творческую инициативу служащих, их активность и энергию. Дело вовсе не в достоинствах или недостатках конкретного стиля руководства, а в его соответствии уровню развития коллектива, общей и профессиональной культуры его представителей.

Эффективность воздействия руководителя на коллектив своим личным примером в значительной степени зависит от строго соблюдения им в отношении с подчиненными определенных этических требований. В первую очередь это касается принципа единой морали и принципа слова и дела. Если руководитель не может или не хочет сделать одинаковые для начальников и подчиненных правые и нравственные требования, не держит своего слова, то все его решения будут восприниматься в коллективе с недоверием. Руководителю не удастся завоевать уважение коллектива, сохранить свой авторитет, стать примером для подражания. В результате его регулятивное воздействие на социально-психологический климат коллектива станет минимальным или даже отрицательным.

Заключение

В будущем будет наблюдаться все большее развитие исследований эмоций и коммуникаций, а также применение данной взаимосвязи на практике. На первый план будет выходить нейрوليдаство как наука управления поведением сотрудников в соци-

альных и профессиональных контекстах через по- невербальных сообщений.
строенные системы коммуникации и интерпретации

Библиографический список

1. Балкони М., Фалбо Л., Конте В. Корреляция систем BIS и BAS с психофизиологическими и головными систем реакцией в процессе получения отрицательных и положительных эмоций / Мотивация и эмоции. 2012. №36(2), с.218–231.
2. Бруссо К., Драйвер М., Ларссон Р. Как принимают решения опытные начальники / Harvard Business Review. 2006. №4, с.76–77.
3. Грей Дж. Критика теории личности Айзенка. Модель личности. Нью-Йорк: Спрингер, 1981, с.246–276.
4. Долгинская А.Ю., Степичева А.В., Вабанова Ю.В. Успех компании: эффективный лидер или умение управлять эмоциями сотрудников / Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. Пермь: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Пермский национальный исследовательский политехнический университет», 2016, с.299–306.
5. Ливингстон Дж.С. Эффект Пигмаллона» в сфере управления. [Электронный ресурс] – http://www.elitarium.ru/effekt_pigmallona_v_sfere_upravleniya/
6. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 1997. – 704 с.
7. Парыгин В. Д. Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории. – СПб.: ИГУП, 1999. – 592 с.
8. Язык телодвижений. [Электронный ресурс] – <http://www.yourpower.ru/body-language-printpage-3.html/#2>
9. Зеркальность – средство достижения взаимопонимания. [Электронный ресурс] – <http://www.yourpower.ru/body-language-12-2.html>

References

1. Balkoni M., Falbo L., Konte V. Korrelyaciya sistem BIS i BAS s psichofiziologicheskim i glavnyimi sistem reakcii v processe polucheniya otritsatel'nyh i polozhitel'nyh ehmocij / Motivacii i ehmocii. 2012. №36(2), s.218–231.
2. Brusso K., Drajver M., Larsson R. Kak primimayut resheniya opytnye nachal'niki / Harvard Business Review. 2006. №4, s.76–77.
3. Grej Dzh. Kritika teorii lichnosti Ajzenka. Model' lichnosti. N'yu-York: Springer, 1981, s.246–276.
4. Dolinskaya A.YU., Stepicheva A.V., Babanova YU.V. Uspekh kompanii: ehffektivnyj lider ili umenie upravlyat' ehmociyami sotrudnikov / Vestnik Permskogo nacional'nogo issledovatel'skogo politekhnicheskogo universiteta. Social'no-ehkonomicheskie nauki. Perm': Federal'noe gosudarstvennoe byudzhethnoe obrazovatel'noe uchrezhdenie vysshego professional'nogo obrazovaniya «Permskij nacional'nyj issledovatel'skij politekhnicheskij universitet», 2016, s.299–306.
5. Livingston Dzh.S. EHffekt Pigmallona» v sfere upravleniya. [EHlektronnyj resurs] – http://www.elitarium.ru/effekt_pigmallona_v_sfere_upravleniya/
6. Meskon M., Al'bert M., Hedouri F. Osnovy menedzhmenta. M.: Delo, 1997. – 704 s.
7. Parygin V. D. Social'naya psichologiya. Problemy metodologii, istorii i teorii. – SPb.: IGUP, 1999. – 592 s.
8. YAzyk telodvizhenij. [EHlektronnyj resurs] – <http://www.yourpower.ru/body-language-printpage-3.html/#2>
9. Zerkal'nost' – sredstvo dostizheniya vzaimoponimaniya. [EHlektronnyj resurs] – <http://www.yourpower.ru/body-language-12-2.html>

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОСНОВАННЫЙ НА СТОИМОСТНОМ МЕТОДЕ

Дохолян С.В., д.э.н., профессор, Институт социально-экономических исследований, Дагестанский научный центр РАН
Гусейнова Д.А., соискатель, Дагестанский государственный аграрный университет имени М.М. Джамбулатова

Аннотация: Недостаточная проработанность методологии, по которой определяется стоимость российского предприятия, обуславливает актуальность представленной статьи. В связи с разработкой всех западных методов и моделей оценки для тех предприятий, которые функционируют в системе стабильного рыночного хозяйствования, солидный зарубежный опыт в условиях экономики переходного периода непригоден. Мнение о целесообразности определения стоимости предприятия, как главного финансового результата функционирования предприятия может утвердиться в кругу отечественных руководителей и собственников в результате решения вопроса о достоверности расчетного показателя стоимости. Это в свою очередь является доказательством того, что показатель стоимости можно применять и при определении инвестиционной привлекательности предприятия АПК. В качестве основной концепции при определении инвестиционной привлекательности предприятия принимается процесс, связанный с определением инвестиционной стоимости. В соответствии с этой концепцией рассматривается механизм, позволяющий совершенствовать имеющуюся методику оценки инвестиционных рисков, на величину которых делается корректировка показателя будущего дохода, определяется необходимость совершенствования кумулятивного подхода, которого можно достичь, разработав систему базовых показателей для факторов риска, а также подбирая для них критериальные значения, которые позволяют сократить субъективность расчета.

Ключевые слова: концептуальный подход, оценка, инвестиционная привлекательность, агропромышленные предприятия, стоимостной метод, методология, инвестиционная стоимость, кумулятивный подход, модель CAPM, метод средневзвешенной стоимости капитала, модель оценки капитальных активов, модель оценки капитальных активов.

Abstract: The relevance of the submitted article due to insufficient elaboration of the methodology for determining the value of the Russian enterprises. In conditions of transitional economy solid international experience is not quite suitable, as all Western methods and valuation models developed for companies operating in a stable market economy. The decision of a question on the reliability of the calculated index value can help to adopt among domestic managers and owners opinion about the appropriateness of the company's valuation as the main purpose of the financial activities of the enterprise, which in turn will prove the applicability of the indicator value to determine the investment attractiveness of agricultural enterprises. The concept of determining the investment attractiveness of the enterprise is the process of determining investment value. Provides a mechanism for improving the current methods of evaluating investment risks the value of which is adjusted indicator of future income. Identified the need to improve the cumulative approach, which can be solved through the development of risk factors for system baseline selection and for them the criteria values, which allows to reduce the subjectivity of the calculation.

Keywords: conceptual approach, assessment, investment attraction, agro-industries, costing method, methodology, investment value, the cumulative approach, the CAPM model, the method of weighted average cost of capital model, the capital-asset-pricing model valuation of capital assets.

Важное значение показателя стоимости предприятия в числе первых была отмечена учеными и практиками США и Великобритании, а в дальнейшем, когда торговля и потоки капиталов оказались охваченными процессами глобализации «стоимость», распространяется и на другие развитые страны. Борьба современных компаний происходит как за покупателей, так и за капитал, где основной критерий привлечения – это ожидаемые экономические доходы. Компании, которые не принимают во внимание, что необходимо повысить стоимость, имеют проблемы, связанные с нахождением источников финансирования и это, отрицательно влияет на потенциал роста. В России, по мнению специалистов [3, 7, 8, 10, 14, 17, 22, 24, 25], хоть и не стремительно, также происходит распространение использования показателя стоимости предприятия, что в равной степени относится и к предприятиям агропромышленного комплекса.

Практика свидетельствует, что в настоящее время, на данном уровне развития экономики в России применяется расчет рыночной и ликвидационной стоимости, необходимые при купле-продаже агропромышленного предприятия.

Несмотря на то, что руководители предприятий АПК все чаще поднимают вопрос о стоимости фирмы, как цели менеджмента, показатель стоимости для оценки результатов деятельности предприятий

АПК применяется все еще редко. Однако, несмотря на такую ситуацию, российскими специалистами отдается предпочтение определению рыночной стоимости. В соответствии со Стандартами оценки №519, которые должны применяться субъектами оценочной деятельности в обязательном порядке, рыночная стоимость определяется, как «вероятная цена, по которой объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции» [19], из чего следует, что это синонимичная величина, которая ограничена требованиями рынка. При рассмотрении стоимости, как показателя инвестиционной привлекательности предприятия АПК для стратегического инвестора, на наш взгляд, необходимо определение его инвестиционной стоимости.

В соответствии с теми же Стандартами оценки инвестиционной стоимости дается определение, как «стоимости объекта оценки, определенной исходя из его доходности для конкретного лица при заданных инвестиционных целях» [19]. Иначе говоря, под стоимостью оценки предприятия подразумевается стоимость агропромышленного предприятия, сформированная после реализации определенного инвестиционного проекта. По этой причине инвестор заинтересован в определении инвестиционной стоимости, поскольку это отвечает в значительной степени его интересам, и ее расчет ведется, учиты-

вая все планы инвестора, его предпочтения, налоговые особенности и ограничения.

Препятствием для широкого распространения применения показателя стоимости, являются сомнения, относящиеся к достоверности её величины, которые вызваны тем, что методология определения стоимости российского предприятия АПК недостаточно проработана. Практика свидетельствует о непригодности солидного зарубежного опыта в этой области в современных условиях экономики переходного периода, так как они разработаны для предприятий, работающих в условиях стабильно развитой рыночной экономики [1, 7, 9, 11, 13, 18, 23, 26]. Мнение о целесообразности определения стоимости предприятия, как главного финансового результата функционирования предприятия может утвердиться в кругу ответственных руководителей и собственников в результате решения вопроса о достоверности расчетного показателя стоимости. Это в свою очередь является доказательством того, что показатель стоимости можно применять и при определении инвестиционной привлекательности предприятия АПК.

Следовательно, основой методики определения инвестиционной привлекательности предприятия станет процесс, связанный с определением инвестиционной стоимости, при котором учёту подлежит только часть капитала, способная в будущем принести доход. Именно по этой причине методами определения инвестиционной стоимости являются методы доходного подхода, наиболее соответствующие основной оценочной предпосылке, заключающейся в том, что предполагаемый инвестор прежде всего заинтересован в будущих доходах на вложенный капитал.

Когда определяется стоимость предприятия АПК методами доходного подхода доходы и затраты сопоставляют с учетом факторов времени и риска. Стоимость, расчет которой произведен с использованием методики доходного подхода, отражает будущие блага и аккумулированные доходы в стоимостном выражении на момент оценки. В обоснования выставленной в данном случае оценки лежит предположение, что будущий владелец не будет платить за данный бизнес больше той суммы, которую составляют его текущие доходы за интересующий период. Иначе говоря, оценка заключается в том, что определяется текущая стоимость будущих доходов от его использования. Существует немного вариантов развития бизнеса, расчет которых ведется при использовании доходного подхода, которые позволяют будущему покупателю оценивать реальность получения желаемых доходов в будущем.

Так как в методах, связанных с определением стоимости агропромышленного предприятия – сопоставление будущих доходов инвестора и текущих затрат, информация, показывающая какие у предприятия реальные текущие доходы, берется из его финансового отчета; определение перспектив получения в будущем доходов производится на основе тех прогнозов, которые составляются самой компанией, а также общих перспектив развития, которые есть у данного бизнеса. Также для того, чтобы проанализировать отдельные статьи баланса используются первичная бухгалтерская отчетность. Поскольку в отчетности не всегда отражено достоверное финансовое положение предприятия, для того, чтобы увеличить точность оценки, необходимо детально изучить реальное положение предприятия.

Таким образом, продавец имеет заинтересованность в представлении покупателю части преимуществ бизнеса, выходящей за пределы официальных рамок.

Традиционным является разделение доходного подхода на два основных метода, к которым отно-

сятся метод капитализации и метод дисконтирования. Основой этих двух методов, является прогнозирование будущих доходов и преобразование этих доходов в показатель текущей (приведенной) стоимости.

Но, при капитализации расчет производится на основе дохода за какой-то определенный временной период, обычно это год, а потом он преобразуется в показатель текущей стоимости, для чего его делит на ставку капитализации. Использование метода капитализации целесообразно в ситуации, когда ожидается, что будущие доходы будут равнозначны текущим или их рост будет умеренным и предсказуемым. При этом в работе [4, С.154], отмечается, что доходы должны быть значительными, предполагающими стабильное развитие бизнеса. Процесс определения стоимости методом дисконтирования предполагает прогноз будущих доходов не на один период, а на несколько периодов с дальнейшим приведением их к текущей стоимости путем расчета по формуле сложного процента. Надо заметить, что оценка стоимости предприятия АПК, произведенная по данной процедуре, является на сегодня наиболее достоверной и обоснованной. С помощью предварительного прогноза инвестор приобретает возможность более точного изучения достоинств и недостатков вложения средств в данное агропромышленное предприятие, поскольку прогнозные данные позволяют ему получить информацию о будущем организации. К тому же, инвестор с помощью стоимости, которая определена в рамках метода дисконтирования будущих доходов, имеет возможность оценивать доходность, выраженную в дополнении к показателю прибыльности деятельности еще и в показателе прироста стоимости предприятия, которая определяется при проведении расчета показателя стоимости методом капитализации будущего дохода. Иными словами, наиболее полную оценку доходности инвестора можно получить методом дисконтирования будущих доходов, что свидетельствует о целесообразности его применения при определении инвестиционной стоимости предприятия АПК, как интегрированной характеристики инвестиционной привлекательности предприятия.

По мнению специалистов, [10, 17], существуют две основные проблемы, которые встречаются при проведении расчета стоимости методом дисконтирования доходов. Первая проблема связана с построением точного прогноза развития предприятия АПК, а вторая – с установлением соответствующей ставки риска, получающая термин «ставка дисконтирования». Специалистами уделяется много времени и внимания решению обеих проблем, но, если точное построение прогноза во многом связано с умением специалистов анализировать структуру доходов предприятия и рыночную информацию, то решение проблемы, связанной с определением достоверной ставки риска не является столь однозначным, поскольку её возникновение связано с отсутствием необходимой для расчетов информации. Именно с этим связано предложение механизма, позволяющего совершенствовать имеющуюся методику оценки инвестиционных рисков, на величину которых производится корректировка показателя будущего дохода.

В работе [21, С. 128] отмечается, что в соответствии с Международным Стандартом бухгалтерского учета №18 под доходом надо понимать полученную в процессе хозяйственной деятельности предприятия в течение отчетного периода времени экономическую выгоду, её валовой приток, который способствует росту величины собственного капитала, за вычетом прироста, связанного со взносами настоящих и будущих акционеров. Следовательно, доход по определению не что иное, как расчетное возраст-

такие прибыли предприятия, связанное с увеличением активов и уменьшением обязательств в процессе осуществления деятельности, которая приводит к росту капитала предприятия за отчетный период, отличную от вкладов участников в капитал.

Метод дисконтирования разрешает применение при расчете стоимости предприятия прибыли и дивидендов, но большинством специалистов рекомендуется применять для этого денежный поток. В работе [21, С. 133], дается определение: «...термин денежный поток – буквальный перевод с английского Cash Flow. В российской официальной терминологии... этот показатель называется «сальдо реальных денег» или просто «реальные деньги» предприятия». Следовательно, сопоставляя денежные средства предприятия на счетах в банке и в кассе на начало и конец изучаемого периода мы получаем денежный поток.

То обстоятельство, что источниками образования денежного потока служат производственная (основная и текущая), инвестиционная и финансовая деятельность предприятия АПК, т.е. он представляет собой интегральный показатель, оценивающий деятельность предприятия, является главным фактом, который доказывает целесообразность его применения.

К тому же, по мнению автора работы [21, С.177], благодаря именно денежному потоку данные о сделках, которые проводятся в бухгалтерском учете (объем реализации, затраты, прибыли, убыток) не просто фиксируются, а отображаются, фиксируя реальные изменения денежных средств. К другому плюсу денежного потока относится то, что он, в отличие от других показателей, не краткосрочный и не сиюминутный. Так, прибыль на акцию или рентабельность акционерного капитала рассчитывается с закладкой информации самое более - на несколько будущих периодов. Рост прибылей и рентабельность акционерного (собственного) капитала также не являются всеобъемлющими показателями, в отличие от денежного потока, и в меньшей степени привязаны к фактической стоимости предприятия. С помощью денежного потока осуществляется управление ликвидностью предприятия, а также производится оценка изменений поступлений капитала. Следовательно, когда расчет стоимости осуществляется методом дисконтирования доходов, целесообразно применять именно денежные потоки.

Важным этапом в процессе расчета инвестиционной стоимости, который осуществляется с использованием метода дисконтирования денежных потоков, является определение ставки дисконтирования (адекватной величине инвестиционных рисков). По мнению автора работы, [4, С. 161], с технической (математической) позиции процентная ставка, применяемая для того, чтобы пересчитать будущий поток доходов в единую величину текущей стоимости и является ставкой дисконтирования. Экономический смысл ставки дисконтирования надо понимать, как требуемая инвестором ставка дохода по существующим вариантам инвестиций, по которым на дату оценки уровень риска сопоставим. Следовательно, дисконтирование денежных потоков осуществляется по двум причинам [3, С. 32-48]. Первой причиной является то, что стоимость денег в текущий момент, как правило, больше, чем они будут стоить по номиналу завтра (инвестируя их сегодня завтра уже можно получить некий доход). Второй причиной является то, что ввиду низкой оценки сопряженных с высокими рисками доходов относительно безопасных, приходится раскладывать более высокой нормой дисконта, которая и является показателем, оценивающим риск вложения в данное предприятие (далее - ставка риска)

Исходя из использованного потока доходов (который может рассчитываться с учетом заемных средств, как для всей суммы инвестиционных вложений, так и для сугубо собственного вложенного капитала), для расчета ставки риска может быть использовано несколько методов. Таким образом, если для предприятия АПК был рассчитан денежный поток, который приносит весь инвестированный капитал, то расчет ставки риска – это средневзвешенная стоимость заемного и собственного капиталов, т.е. определяют «...минимальное значение требуемой нормы отдачи на единицу денежных средств смешанного финансирования проекта» [21, С.153]. Формула по которой рассчитывается ставка риска, используя метод средневзвешенной стоимости капитала следующая [4, С. 428]:

$$WACC = kd * (1 - tc) * wd + kp * wp + ks * wc ,$$

где k_i – стоимостное значение привлечения заемного капитала;

t_c – ставка налога на прибыль предприятия;

w_d – доля заемного капитала в структуре капитала;

k_p – стоимостное значение привлечения акционерного капитала (привилегированные акции);

w_p – доля привилегированных акций;

k_s – стоимостное значение привлечения акционерного капитала (обыкновенные акции);

w_s – доля обыкновенных акций.

Основная сложность в процессе применения этого метода в российских условиях в первоначальности оценки рыночная стоимости всех компонентов. В западных странах, поскольку фондовый рынок высоко развит за рыночную стоимость собственного капитала берется котировка акций, в России, в виду того, что отсутствует подобная информация рыночная стоимость, собственный и заемный капитал, определить достаточно трудно.

Когда для того, чтобы дать оценку стоимости предприятия выбирается денежный поток для собственного капитала, то расчет ставки риска ведется, используя модель оценки капитальных активов, или метод суммирования (кумулятивный подход).

Американским экономистом Уильямом Шарпом была разработана всемирно известный метод оценки капитальных активов, сокращено CAPM – Capital Asset Pricing Model [21, С. 143]. Согласно CAPM, расчет ставки риска ведется по формуле [4, С. 161]:

$$R = R_f + \beta * (R_m - R_f) + S_1 + S_2 + C, \text{ включающей}$$

R – ставку риска или ожидаемую инвестором ставку дохода на собственный капитал;

R_f – безрисковую ставку дохода;

β – коэффициент бета, являющийся мерой систематического риска;

R_m – среднерыночную ставку дохода;

S_1 – премию для малых предприятий;

S_2 – премию за риск, характерный для отдельной компании;

C – страновой риск.

В роли безрисковой ставки дохода, чаще всего, применяется доходность по долгосрочным облигациям. Если при оценке, берется чистая прибыль или денежный поток, очищенные от инфляции, то и расчет безрисковой ставки ведется на безинфляционной основе. При известной номинальной ставке в инфляционной экономике, при переводе ее в реальную следует применить формулу [4, С.466]:

$$r = \frac{R - i}{1 + i},$$

состоящую из

r – реальной ставки риска (очищенной от инфляционной составляющей);

R – номинальной ставки риска;

i – годового уровня инфляции.

Авторы работы отмечают [4, С. 466] что, если значение годового уровня инфляции меньше 10%, то можно учесть значение инфляционной составляющей упрощенно, а именно уменьшая ставку риска на величину темпов инфляции.

Расчет коэффициента β может вестись двумя способами. Первый способ заключается в том, что коэффициент β оценивает доходность акций отдельных компаний в сопоставлении с изменением средней доходности акций по 500 крупнейших компаниям [15], следует отметить, что отраслевые коэффициенты β рассчитываются специальными агентствами. Например, коэффициент β в строительстве имеет значение равное 1,88; в электроэнергетике общего пользования – 0,73; в производстве бетона – 1,76; в области телекоммуникаций – 0,79 [15].

Второй способ был предложен американским экономистом Дианой Харрингтон. В данном способе используются результаты финансового анализа компаний. Расчет коэффициента β для определенной компании ведется путем проведения анализа переменных, которые влияют на риск, связанный с финансовым положением предприятия. Среди факторов риска следует выделить риски предприятия, отраслевые и макроэкономические риски. Проводится анализ влияния этих рисков на предприятие в отношении, которого проводится оценка коэффициента β для каждого фактора. Далее ведется расчет средневзвешенного значения коэффициента β , отвечающее данной компании.

Величина дохода, полученных от деятельности на рынке ценных бумаг за длительный период в ретроспективе учитывается при вычислении значения среднерыночной ставки дохода. При определении рыночной премии будет рассчитываться разность между ретроспективными ставками дохода для собственного капитала и безрисковой ставкой дохода. [15].

Расчет коэффициента β и уровня рыночного дохода ведется с использованием данных, полученных в процессе исследования риска инвестирования в крупные компании, к акциям которых имеют доступ широкая публика и, которые котированы на фондовом рынке акции. Ставка риска, расчет которой производится для малых предприятий ставку риска, по модели капитальных активов, увеличивают за счет прибавления премии для малых предприятий, поскольку они рискуют больше.

Учитывается также риск инвестиций в данную страну, произведенных иностранными инвесторами. Выделяются такие риски, как риск потерять активы в результате экспроприации или национализации, ограничительных мер государства относительно движения капитала, риски, связанные с конвертацией валюты, регулированием цен, изменением ставок налога и т.д. Для оценки риска инвестирования в какую-либо страну, как правило, экспертами производится ранжирование с учетом макроэкономической ситуации в стране [4, 15]. Широкой известностью пользуются рейтинги странового риска, которые разработали специализированные агентства – такими, как американская компания Standard and Poors. Вследствие того, что в России отсутствует информация, необходимая для того, чтобы сделать расчет коэффициента β , использование здесь модели CAPM затрудняется. Ранки дисконтирования денежного потока для собственного капитала позволяют построить ставку риска методом суммирования, используя кумулятивный подход. Использование данного метода в международной практике оценки связано с использованием его в тех случаях, когда существуют риски бизнеса, обусловленные, в

первую очередь, несистематическими рисками оцениваемого предприятия.

При расчете ставки риска кумулятивный подход прежде всего, как и в модели CAPM определяется безрисковая ставка дохода, а потом к ней прибавляются факторы риска, имеющие несистематический характер, которые свойственны данному предприятию.

Как показывает оценочная практика [2, 4, 15, 16, 20] к основным факторам риска, которые формируют премию за инвестирование в конкретное предприятие, следует отнести:

- ◆ риск, в зависимости от ключевой фигуры и качества управления;
- ◆ риск, в зависимости от финансовой структуры (дается оценка источников финансирования предприятия);
- ◆ риск, в зависимости от размера предприятия;
- ◆ риск, в зависимости от товарной/территориальной диверсификации продукции;
- ◆ риск, в зависимости от диверсификации клиентуры;
- ◆ риск, в зависимости от норм прибыли и ретроспективной прогнозируемости;
- ◆ другие риски.

Полученные данные в ходе проведения анализа большого объема статистической и рыночной информации позволяют определить интервалы значений премий за риск, в результате чего максимальная премия за риск без учета безрисковой ставки может составить 35% из расчета премирования за каждый фактор в рамках от 0% до 5%.

Если финансовый результат предприятия в большой степени зависит от ключевой фигуры, то премия за риск связанный с наличием ключевой фигуры будет стремиться к показателю 5%. При этом, значение этого фактора риска может еще больше увеличиться, если отсутствует управленческий резерв. Чем дальше от монопольного рыночного положения оцениваемого предприятия, тем выше риск за размер компании. Сравнительный показатель, вычисляемый путем соотношения собственных и заемных средств предприятия и его среднотраслевого значения, позволяет назначить величину риска финансовой структуры. Формирование риска, связанного с товарной и территориальной, осуществляется в зависимости от того, какие виды продукции выпускает или какие услуги оказывает предприятие и наличие выгоды на различные виды рынков. Наличие зависимости от нескольких, наиболее крупных потребителей влечет рост величины фактора риска «Диверсификация клиентуры», а увеличение фактора риска «Прибыль: нормы и ретроспективная прогнозируемость» связано с очень низкими темпами роста прогнозируемой прибыли. При этом, значение последнего увеличивается и при отсутствии ретроспективной информации, связанной с деятельностью фирмы, что, в свою очередь, затрудняет прогнозирование. «Прочие риски» учитывают риск, который связан с характером деятельности данного предприятия. Риск иностранных инвестиций в данную страну рассчитывается так же, как это делается в модели капитальных активов.

Надо сказать, что в России наиболее широко распространен кумулятивный подход определения ставки риска вложения капитала. Связано это, по мнению большинства специалистов, с одной стороны с тем, что отсутствие необходимой информации затрудняет проведение расчета по модели CAPM и методом средневзвешенной стоимости капитала. С другой стороны, при определении стоимости предприятия АПК, которое работает на развивающихся

рынках, больше всего подходит рекомендованный для этого в России кумулятивный подход проведения расчета ставки риска. Анализ риска, связанных именно с конкретным предприятием АПК проводится в его рамках, где осуществляется более глубокий анализ деятельности агропромышленного предприятия, чем это делается в случае применения метода средневзвешенной стоимости капиталов или SARF.

Надо отметить, что работа в условиях переходной экономики создает в России специфику, которая диктует определенные особенности расчета ставки риска кумулятивным подходом. Эта специфика в России заключается в том, что определение величины риска по каждому из факторов ввиду дефицита данных в России производится с использованием не необходимой, а имеющейся информации, полагаюсь больше на свой опыт, нежели на данные рынка. Иначе говоря, расчет часто делается на основе же-

стек цифровых данных, а назначением «произвольных» рискованных премий, признаю тем самым в расчет ставки риска большую долю субъективизма, в результате чего часто происходит неоправданное завышение ставки риска, глупо отражающееся на оцененной величине стоимости предприятия АПК. Данное обстоятельство подтверждается и практическими данными. Так, при расчете ставки риска для одного и того же предприятия АПК по модели SARF и кумулятивным подходом, превышение суммарного риска, определенного кумулятивным подходом над суммарным риском, определенным по модели SARF часто составляет 20-30%. Так происходит определение острой необходимости в совершенствовании кумулятивного подхода, решаемой путем разработки для факторов риска системы базовых показателей и подбора для каждого из них критериального значения, позволяющего сократить субъективность расчета.

Библиографический список

1. Валиянец К.М. Маркетинговые проблемы регионального АПК в условиях вступления РФ в ВТО / К.М. Валиянец // Вопросы структуризации экономики. – 2012. – № 2. – С. 94-96.
2. Вададьяев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 720 с.
3. Гаджиева Э.А. Модели управления эффективностью агропромышленного предприятия / Э.А. Гаджиева, С.В. Дохолян // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2010. – № 4. – С. 214-230
4. Грязнова А.Г. Оценка бизнеса. Учебник для вузов: рек. М - вом образования - ния РФ / А. Г. Грязнова [и др.]; под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой; Финансовая акад. при Правительстве РФ. – М.: Финансы и статистика, 2005 – 736 с.
5. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость. Маркетинговые стратегии для обеспечения роста компании и увеличения ее акционерной стоимости. – СПб.: Питер, 2001. – 479с.
6. Дохолян С.В. Концептуальные подходы к формированию механизма интеграционного взаимодействия социально-экономических систем регионов / С.В. Дохолян, А.М. Садыкова // Вестник Дагестанского государственного технического университета. Технические науки. 2010. Т. 17. № 2. С. 179-187.
7. Дохолян С.В. Организационные аспекты процесса стратегического планирования на перерабатывающей предприятии АПК / С.В. Дохолян, Э.А. Ибрагимова // Региональные проблемы преобразования экономики. – № 2, – 2011. – С. 235-248
8. Дохолян С.В. Рациональное использование производственных ресурсов на предприятиях АПК / С.В. Дохолян, Р.Ф. Фарманов // Российская акад. наук, Дагестанский науч. центр, Ин-т социально-экономических исследований. Махачкала, 2011. – 168 с.
9. Дохолян С.В. Системный подход к организации и управлению производством на предприятиях в условиях рынка / С.В. Дохолян, Э.А. Дадашева // Региональные проблемы преобразования экономики. – № 1, – 2008. С. 76-86
10. Дохолян С.В. Управление рисками на промышленных предприятиях. / С.В. Дохолян, М.В. Глоов. – Махачкала: Изд-во ИСЭИ ДНЦ РАН, 2003. – 108 с.
11. Дохолян С.В. Экономическая устойчивость агропромышленного предприятия: сущность и факторы / С.В. Дохолян, М.Э. Магомедова // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2011. – № 3. – С.169-191.
12. Дохолян С.В. Экономический механизм управления бизнес-процессами промышленного предприятия. / С.В. Дохолян, К.Г. Амирханов. – Махачкала: Изд-во ИСЭИ ДНЦ РАН, 2007. – 148 с.
13. Курбанов К.К. Агрорынок и рационализация структуры производства сельскохозяйственного предприятия / Курбанов К.К. // Вопросы структуризации экономики. – 2008. – Т. 1. – № 3. – С. 28-29.
14. Курбанов К.К. Стратегическое управление производством на сельскохозяйственных предприятиях АПК региона // К.К. Курбанов, Р. К. Казалиев; Дагестанский науч. центр РАН, Ин-т социально-экономических исслед., Российская акад. с.-х. наук, Дагестанский науч.-исследовательский ин-т сельского хоз-ва. Махачкала, 2010
15. Оценка бизнеса. Доходный подход к оценке бизнеса [Электронный ре-сурс]: www.aol.ru – Режим доступа: http://www.aol.ru/estimate_business_approach03.shtml – Загл. с экрана.
16. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). Под ред. Абдулаева Н.А., Коляко Н.А. М.: Изд. «ЭКМО», 2000. – 190 с.
17. Петросянец В.З. Анализ, оценка и страхование рисков предприятий промышленности / монография / В.З. Петросянец, А.А. Ваширова; Российская акад. наук, Дагестанский науч. центр, Ин-т социально-экономических исслед. – Махачкала, 2007.
18. Петросянец В.З. Инновационный аспект развития АПК проблемного региона / В.З. Петросянец, А.А. Ваширова, А.Д. Кидирниязова // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2014. – № 6 (44). – С. 97-101.
19. Постановление Правительства РФ от 6 июля 2001 г. № 519 «Об утверждении стандартов оценки»
20. Расчет стоимости объекта при использовании доходного подхода [Электронный ресурс]: <http://dro-group.ru> – Режим доступа: <http://dro-group.ru/business/report5-1.asp> – Загл. с экрана.
21. Сычева Г.И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / Г.И. Сычева, Е.В. Колбачев, В.А. Сычев. – Ростов / Д: «Феникс», 2003. – 384 с.
22. Зиннова Э.М. Механизм формирования стратегических приоритетов развития пищевой промышленности / Э.М. Зиннова, А. М. Абдулатипова // Региональные проблемы преобразования экономики. №11 – 2014. С. 44-54.

23. Зиннова Э.М. Совершенствование механизма управления аграрными предприятиями на основе внутрихозяйственного расчета / М.-Т. Ибрагимов, Д.А. Ремизанова, Э.М. Зиннова // Региональные проблемы преобразования экономики. №11 – 2014. С. 59–67.
24. Зиннова Э.М. Формирование системы разработки стратегических решений по повышению конкурентоспособности предприятий АПК / С.В.Дохолан, Э.М. Зиннова // Экономика и предпринимательство – №2, – 2015 С. 857–864.
25. Юнусова П.С. Инвестиционная политика в АПК в условиях структурных преобразований / П.С. Юнусова, М.М. Азизова // Вопросы структуризации экономики. – 2000. – № 5. – С. 4–8.
26. Юнусова П.С. Инновационное развитие АПК как инструмент мобилизации ресурсного потенциала / П.С. Юнусова // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2013. – № 3 (37). – С. 170–173.

References

1. Balyanc K.M. Marketingovyе problemy regional'nogo APK v usloviyah vstupleniya RF v VTO / K.M. Balyanc // Voprosy strukturizatsii ehkonomiki. – 2012. – № 2. – С. 94–96.
2. Valdajcev S.V. Ocenka biznesa i upravlenie stoimost'yu predpriyatiya. – М.: YUNETI, 2002. – 720 s.
3. Gadzhieva EH.A. Modeli upravleniya effektivnost'yu agropromyshlennogo predpriyatiya / EH.A. Gadzhieva, S.V. Doholyan // Regional'nye problemy преобразования экономики. – 2010. – № 4. – С. 214–230
4. Gryaznova A.G. Ocenka biznesa. Uchebnik dlya vuzov: rak. M - vom obrazova-niya RF / A. G. Gryaznova [i dr.]; pod red. A. G. Gryaznovoj, M. A. Fedotovoj; Finansovaya akad. pri Pra-vital'tve RF. – М.: Finansy i statistika, 2005– 736 s.
5. Dojl' P. Marketing, orientirovannyj na stoimost'. Marketingovyе strategii dlya obespecheniya rosta kompanii i uvelicheniya ee akcionemoy stoimosti. – SPb.: Piter, 2001. – 479s.
6. Doholyan S.V. Konceptual'nye podhody k formirovaniyu mekhanizma integratsionnogo vzaimodejstviya social'no-ehkonomicheskikh sistem regionov / S.V. Doholyan, A.M. Sadykova // Vestnik Dagestanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. Tekhnicheskie nauki. 2010. T. 17. № 2. S. 179–187.
7. Doholyan S.V. Organizatsionnye aspekty processa strategicheskogo planirovaniya na pe-rerabatyvayushchem predpriyatii APK / S.V. Doholyan, Z.A. Ibragimova // Regional'nye problemy преобразования экономики. – № 2, – 2011. – С. 235–248
8. Doholyan S.V. Racional'noe ispol'zovanie proizvodstvennyh resursov na predpriyatiyah APK / S.V. Doholyan, R.F. Farmanov // Rossijskaya akad. nauk, Dagestanskij nauch. centr, In-t social'no-ehkonomicheskikh issledovaniy. Mahachkala, 2011. – 168 с.
9. Doholyan S.V. Sistemnyj podhod k organizatsii i upravleniyu proizvodstvom na pred-priyatiyah v usloviyah rynka / S.V. Doholyan, EH.A. Dadasheva // Regional'nye problemy преобразования экономики. – № 1, – 2008. S. 76–86
10. Doholyan S.V. Upravlenie riskami na promyshlennyh predpriyatiyah. / S.V. Doholyan, M.B. Gloov. – Mahachkala: Izd-vo ISEMI DNC RAN, 2005. – 108 s.
11. Doholyan S.V. EHkonomicheskaya ustojchivost' agropromyshlennogo predpriyatiya: sushchnost' i faktory / S.V. Doholyan, M.EH. Magomedova // Regional'nye problemy преобразования экономики. – 2011. – № 3. – С.169–191.
12. Doholyan S.V. EHkonomicheskij mekhanizm upravleniya biznes-processami promyshlennogo predpriyatiya. / S.V. Doholyan, K.G. Amirhanov. – Mahachkala: Izd-vo ISEMI DNC RAN, 2007. – 148 s.
13. Kurbanov K.K. Agromarketing i racionalizatsiya struktury proizvodstva sel'skohozyaj-stvennogo predpriyatiya / Kurbanov K.K. // Voprosy strukturizatsii ehkonomiki. – 2008. – Т. 1. – № 3. – С. 28–29.
14. Kurbanov K.K. Strategicheskoe upravlenie proizvodstvom na sel'skohozyajstvennyh predpriyatiyah APK regiona // K.K. Kurbanov, R. K. Kazaliev ; Dagestanskij nauch. centr RAN, In-t social'no-ehkonomicheskikh issled., Rossijskaya akad. s.-h. nauk, Dagestanskij nauch.-issledovatel'skij in-t sel'skogo hoz-va. Mahachkala, 2010
15. Ocenka biznesa. Dohodnyj podhod k ocenke biznesa [EHlektronnyj re-surs]: www.aol.ru – Rezhim dostupa: http://www.aol.ru/estimate_business_approach03.shtml – Zagl. s ehkrana.
16. Ocenka stoimosti predpriyatiya (biznesa). Pod red. Abdulaeva N.A., Kolajko N.A. М.: Izd. «EHKSMO», 2000. – 190 s.
17. Petrosyanc V.Z. Analiz, ocenka i strahovanie riskov predpriyatij promyshlennosti / monografiya / V.Z. Petrosyanc, A.A. Bashirova; Rossijskaya akad. nauk, Dagestanskij nauch. centr, In-t social'no-ehkonomicheskikh issled.. Mahachkala, 2007.
18. Petrosyanc V.Z. Innovacionnyj aspekt razvitiya APK problemnogo regiona / V.Z. Petro-syanc, A.A. Bashirova, A.D. Kidmiyazova // Regional'nye problemy преобразования ehko-nomiki. – 2014. – № 6 (44). – С. 97–101.
19. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 6 iyulya 2001 g. № 519 «Ob utverzhdenii standartov ocenki»
20. Raschet stoimosti ob'ekta pri ispol'zovanii dohodnogo podhoda [EHlektronnyj resurs]: <http://dpo-group.ru> – Rezhim dostupa: <http://dpo-group.ru/business/report5-1.asp> – Zagl. s ehkrana.
21. Sycheva G.I. Ocenka stoimosti predpriyatiya (biznesa) / G.I. Hycheva, E.B. Kolbachev, V.A. Sychev. – Rostov / D: «Feniks», 2003. – 384 s.
22. EHminova EH.M. Mekhanizm formirovaniya strategicheskikh prioritetoв razvitiya pishchevoj promyshlennosti / EH.M. EHminova, A. M. Abdulatipova // Regional'nye problemy преобразования экономики. №11 – 2014. S. 44–54.
23. EHminova EH.M. Sovershenstvovanie mekhanizma upravleniya agramymi predpriyatiyami na osnove vnutri-hozyajstvennogo rascheta / М.-Т. Ibragimov, Д.А. Ремизанова, EH.M. EHminova // Regional'nye problemy преобразования экономики. №11 – 2014. S. 59–67.
24. EHminova EH.M. Formirovanie sistemy razrabotki strategicheskikh reshenij po povyshe-niyu konkuren-tospособnosti predpriyatij APK / S.V.Doholyan, EH.M. EHminova // EHkono-mika i predprinimatel'stvo – №2, – 2013 S. 857–864.
25. YUnusova P.S. Investitsionnaya politika v APK v usloviyah strukturyh преобразованиj / P.S. YUnusova, M.M. Arizova // Voprosy strukturizatsii ehkonomiki. – 2000. – № 5. – С. 4–8.
26. YUnusova P.S. Innovacionnoe razvlie APK kak instrument mobilizatsii resursnogo potentsiala / P.S. YUnusova // Regional'nye problemy преобразования экономики. – 2013. – № 3 (37). – С. 170–173.

ПОСЛЕДСТВИЯ ДЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ В МЕГАПОЛИСАХ: УРОКИ «РЖАВОГО ПОЯСА» США

Елисеев Д.О., к.э.н., Российский новый университет

Аннотация: в статье рассмотрена сущность и специфика процесса деиндустриализации в крупных городах. На примере городов «ржавого пояса» США проанализированы характерные тенденции и последствия деиндустриализации. Выявлено, что наиболее значимыми негативными факторами деиндустриализации для крупных городов являются снижение доходов населения, повышенный уровень безработицы, миграция населения, сокращение размеров городской экономики.

Ключевые слова: деиндустриализация, города «ржавого пояса», безработица, депопуляция, промышленность, занятость, миграция.

Abstract: in article the entity and specifics of process of deindustrialization in the large cities are considered. On the example of «rust belt» cities of the USA analyzed characteristic tendencies and consequences of deindustrialization. It is revealed that the most significant negative factors of deindustrialization for the large cities are decline in income of the population, the increased unemployment rate, population shift, abbreviation of the sizes of urban economy.

Keywords: deindustrialization, «rust belt» cities, unemployment, depopulation, industry, employment, migration.

Введение

Характерной тенденцией развития крупных мегаполисов во многих развитых и отдельных развивающихся странах за последние десятилетия является коренное изменение структуры муниципальной экономики и деиндустриализация. Исторически крупные города были центрами концентрации промышленности, науки и образования. Именно индустриализация стала основным фактором урбанизации и основой становления и роста крупных городов. По оценкам П. Байроча в доиндустриальную эпоху среднимирова доля городского населения составляла около 25%, при 73% занятых в сельском хозяйстве, что обуславливалось низкой производительностью труда в сельском хозяйстве и отсутствием развитых рынков сбыта продукции [1]. Индустриальная революция обеспечила возможности по увеличению производительности в аграрном секторе и значительно высвобождала трудоспособного населения и его перехода из аграрного сектора в промышленный и соответственно переезда из деревни в город [2].

Фактически промышленность стала базой для роста городов в большинстве стран мира. Так Ю.Л. Пивоваров отмечает, что индустриализация в СССР привела к трехкратному росту городского населения за период 1920-1950 гг. По мнению автора, эти два процесса были неразрывно связаны между собой и фактически сформировали облик современной городской цивилизации в России [3]. Аналогичные процессы происходили в США, где доля городского населения к 1910 г. составила 50% [4].

Однако в 70-х годах прошлого века, большинство мегаполисов развитых стран переживают коренную трансформацию городской экономики. Под влиянием усиления конкуренции, глобализации, экологических проблем промышленности, являющаяся основой экономики крупных городов сокращается, а во многих мегаполисах мира практически полностью исчезает. Общепринятой версией причин деиндустриализации является становление постиндустриальной экономики, где основную роль должен играть сектор услуг и высокотехнологичной инновационной промышленности, а низкотехнологичное производство будет перенесено в развивающиеся страны. В работе Б. Блюстона, Б. Харрисона под деиндустриализацией понимается широкое, систематическое и целенаправленное сокращение базовых отраслей промышленности в государстве, регионе, городе [5].

В исследовании Джонсона отмечено, что деиндустриализации является следствием достижения пределов роста для индустриального типа массового производства в развитых странах из-за снижения отраслевой конкурентоспособности. По мнению автора, одной из причин такого явления стал слишком высокий уровень заработных плат фабричных специалистов, в сравнении с развивающимися странами, куда перенесались производственные мощности.

Последствия деиндустриализации

Процесс деиндустриализации стал значительным вызовом для экономики и социальной сферы многих городов. Потенциал проблем, сопровождающих сокращение индустриального сектора огромен. Во-первых, сокращение промышленности увеличивает рост городской безработицы и как следствие увеличение нагрузки на бюджеты городов из-за необходимости социального обеспечения неработающих граждан. Во-вторых, в деиндустриализованных городах наблюдается стагнация сектора услуг, в частности торговли, рынка жилья и офисно-торговых помещений. В-третьих, деиндустриализация становится причиной дурбанизации из-за миграции уволенных работников и их семей в другие регионы.

Показательным примером деиндустриализации и социально-экономических проблем, связанных с этим явлением стали тенденции развития крупных городских агломераций так называемого «ржавого пояса» в США. К этим городам относятся мегаполисы северо-востока Америка – Детройт, Вуффало, Питтсбург, Кливленд и др. В период 1900-1960 гг. эти города стали крупными центрами промышленного производства и драйверами экономического роста США. К примеру, в исследовании Д. Дэвиса отмечается, что к 1929 г. Детройт стал крупнейшим центром автомобилестроения в США и мире и оставался таким до конца 60-х годов [6]. Однако впоследствии, началась стагнация индустриального сектора с последующим сокращением промышленных предприятий в городах. Согласно оценкам Д. Вилсона и Дж. Уотерса только в Кливленде за период 1970-1990 гг. было закрыто более 950 производственных предприятий, а занятость в промышленности сократилась на 45% [7].

Юн в своем исследовании экономического упадка городов «ржавого пояса» приводит следующие данные по сокращению доли промышленного производства в этом регионе (табл. 1) [8].

Таблица 1 – Доля промышленности в общем объеме производимых товаров и услуг в городах «ржавого пояса» США

Показатели	1968-1974	1975-1979	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999	2000-2004	2005-2010
Доля промышленности в структуре экономики городов «ржавого пояса»	27%	25%	23%	22%	21%	21%	20%	18%
Объем промышленного производства в городах «ржавого пояса»	46%	42%	39%	35%	33%	31%	30%	27%
Объем промышленного производства в среднем по США	38%	34%	32%	30%	27%	26%	24%	23%

Источник: составлено автором, по данным Yoon, Chama, "The Decline of the Rust Belt: A Dynamic Spatial Equilibrium Analysis" (2013). Publicly Accessible Penn Dissertations. 724

Согласно расчетам автора доля промышленного производства за 50 лет в городах «ржавого пояса» падала гораздо быстрее чем средним по стране. Это обстоятельство наглядно показывает темпы деиндустриализации крупных промышленных городов Северо-востока США.

В работе С. Алдера, Д. Лагакоса выявлены следующие последствия деиндустриализации [9]. Во-

первых, произошло сильное сокращение занятости в промышленности, во-вторых, существенно снизилась доля валовой добавленной стоимости, в-третьих, наблюдается снижение темпов роста производительности труда, чем в среднем по США (табл. 2).

Таблица 2 – Отдельные показатели развития промышленности в городах «ржавого пояса» в 1950-2000 гг.

Показатели	1950-1980	1980-2000	1950-2000
Занятость в промышленности городов «ржавого пояса»	51%	33%	- 18%
Валовая добавленная стоимость в промышленности городов «ржавого пояса»	56%	32%	- 24%
Темпы роста производительности труда в промышленности городов «ржавого пояса»	0,3%	0,6%	0,4%
Темпы роста производительности труда в среднем по стране	2,0%	1,4%	1,8%

Источник: расчеты автора по данным Alder, D. Lagakos, L. Ohanian The Decline of the U.S. Rust Belt: A Macroeconomic Analysis // Режим доступа: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2586168

Несмотря на то, что тенденции по сокращению промышленного потенциала в американских городах «ржавого пояса» были растянуты на несколько десятилетий, их экономика не смогла адаптироваться в существующий реалии. Это обстоятельство, по оценкам, специалистов связано в первую очередь с низкой эластичностью уровня заработной платы в промышленности этих городов. К примеру, из-за усиления конкуренции со стороны иностранных

производителей автомобильные гиганты были вынуждены переносить производственные мощности в южные штаты и Мексику, где труд работников оценивался значительно дешевле. По оценкам Д. Хартлей годовой доход квалифицированных работников Детройта, Буффало, Кливленда, Питтсбурга в 1970 г. был в среднем на 30% выше чем 2006 г. (табл. 3) [10].

Таблица 3 – Доходы работников в городах «ржавого пояса»

Город	Ежегодный доход (в долларах 2009 г.)		
	1970	2006	Изменения (%)
Буффало	38 395	29 637	- 23
Питтсбург	37 477	33 818	- 10
Кливленд	41 674	28238	- 32
Детройт	46 438	29184	- 35

Источник: D. Hartley Urban Decline in Rust-Belt Cities

Но даже при таком значительном падении доходов индустриальный сектор в городах «ржавого пояса» остается неконкурентоспособным. М. Бернштан указывает, что работник автомобильного завода в Детройте зарабатывает в среднем в 71 доллар в час, тогда как ставка рабочего автомобильных заводов в южных штатах составляет 53 доллара в час, при средней стоимости труда в стране в 31 доллар [11].

Это обстоятельство в значительной степени определило существенный рост безработицы в этом регионе. Если в 1965-1970 гг. уровень безработицы в Детройте, Кливленде, Питтсбурге и Буффало был на 1% пункт ниже чем в среднем по стране, то уже в середине 90-х годов безработица в этих городах была выше на несколько процентных пунктов (табл. 4).

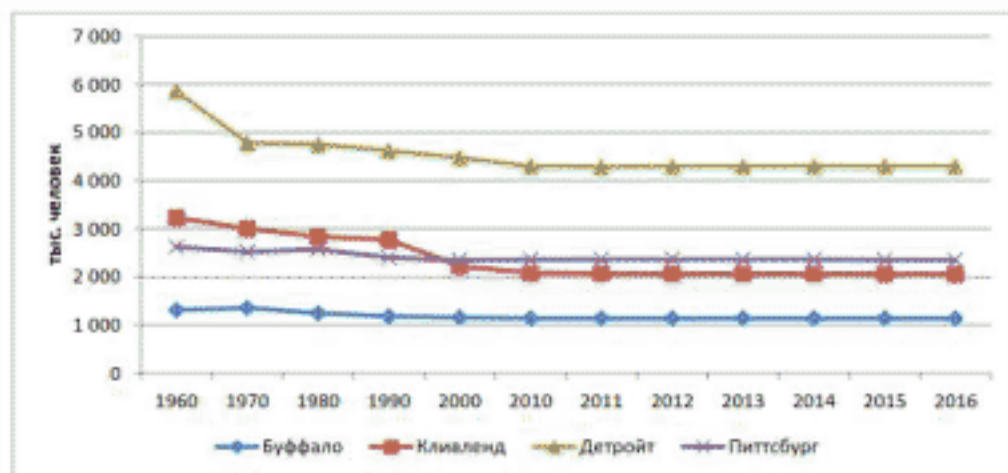
Таблица 4 – Безработица в отдельных городах «ржавого пояса» 1965-2016 гг. (в %)

Город	1965	1970	1990	1995	2000	2005	2010	2016
Детройт	3,5	3,7	13,4	9,3	5,1	13,3	24,9	11,4
Кливленд	3,1	2,3	9,3	8,4	5,2	7,1	10,4	5,3
Питтсбург	3,6	2,5	8,7	7,5	5,3	5,2	9,6	6,3
Буффало	3,3	2,7	8,4	8,9	5,0	6,6	10,6	6,0
В среднем по США	4,5	4,9	5,6	5,6	4,0	5,1	9,6	4,9

Источник: Рассчитано автором, по данным Bureau of labor statistics, // www.bls.gov

Адаптация рынка труда к экономическим реалиям начала происходить только в 2010 году, да и то за счет общей кризисной ситуации в стране в целом. То есть уровень безработицы в Кливленде, Питтсбурге и Буффало сравнялся со средне-страновым не за счет комплексных программ социально-экономического развития и стимулирования занятости, а вследствие кризисных явлений в экономике.

За период с 1960 г. миграция из городов «ржавого пояса» обусловила постепенное сокращение численности постоянно проживающего населения. Анализ динамики изменения численности постоянно проживающего населения городских агломераций Детройта, Буффало, Питтсбурга, Кливленда показывает его постоянное сокращение за период 1960-2016 гг. (рис. 1).



Источник: рассчитано автором по данным US Census Bureau // www.census.gov

Рисунок 1 – Численность населения отдельных городских агломераций «ржавого пояса»

Конечно, в абсолютных цифрах, миграционный отток за 50 лет не является значимым. Так для четырех городов представленных на графике сокращение численности постоянно проживающего населения составило всего 1,175 млн. человек. Однако, принимая во внимание, что население США за это период времени выросло в 1,6 раза, со 179 млн. человек в 1960 году, до 325 млн. человек к 2016 году, а общий уровень урбанизации вырос до 82,3% по сравнению с 70% в 1960 году, можно констатировать 50% снижение численности в относительном выражении.

Выводы

Таким образом, деиндустриализация в городах «ржавого пояса» стала причиной следующих негативных тенденций в экономике и социальной сфере. Во-первых, сокращение промышленности существ-

ственным образом повлияло на темпы экономического роста городской экономики. В относительном выражении темпы сокращения промышленности, которая была основой экономики проанализированных городов, были гораздо выше, чем в среднем по США. Это обстоятельство привело к снижению валовой добавленной стоимости производимой на территории. Следствием этого, стало существенной снижение доходов населения. Во-вторых, негативные процессы обусловили значительный рост безработицы, которая в рассматриваемый временной интервал всегда превышала средний уровень безработицы по стране. В-третьих, негативные последствия в секторе занятости привели к росту миграции населения из рассмотренных городов и его сокращения как в абсолютном так и в относительном размере.

Исследование выполнено в рамках гранта Российского научного фонда (проект № 16-18-10324 «Человек в мегаполисе: экономические, демографические и экологические особенности»), в Институте народнохозяйственного прогнозирования РАН

Библиографический список

1. P. Baloch Cities and economic development. – Chicago, , 1998. – p. 495-502.
2. Д.О. Елисейев Современные мировые мегаполисы: эволюционный рост и экономическое развитие // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – №4 (48). Номер статьи: 4512. Дата публикации: 2016-11-17. Режим доступа: <http://www-region.ru/article/4512/>
3. Ю.Л. Пивоваров Урбанизация России в XX веке: идеалы и реальность. // В сборнике: География мирового развития Сборник научных трудов. Сер. "География мирового развития" Под редакцией Синдирова Л.М., Москва, 2010. С. 228-239.

4. М. Дэниел США: История страны // М.: Эксмо, 2009, 736 с.
5. B. Bluestone, B. Harrison *The Deindustrialization of America: Plant Closings, Community Abandonment and the Dismantling of Basic Industry*. New York: Basic Books. 1982
6. D. F. Davis *Conspicuous Production: Automobiles and Elites in Detroit, 1899-1933*. Temple University Press, Philadelphia, PA. 1988.
7. D. Wilson and J. Wouters *Spatiality and growth discourse: the restructuring of America's Rust belt cities* // JOURNAL OF URBAN AFFAIRS, Volume 25, Number 2, pages 123-138.
8. Y. Chamna, *The Decline of the Rust Belt: A Dynamic Spatial Equilibrium Analysis* (2013). Publicly Accessible Penn Dissertations. 724. // Режим доступа: <http://www.repository.upenn.edu/edissertations/724>
9. S. Alder, D. Lagakos, L. Ohanian *The Decline of the U.S. Rust Belt: A Macroeconomic Analysis* // Режим доступа: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2586168
10. D. Hartley *Urban Decline in Rust-Belt Cities* // Режим доступа: <https://www.clevelandfed.org/newsroom-and-events/publications/economic-commentary/2013-economic-commentaries/ec-201306-urban-decline-in-rust-belt-cities.aspx>
11. Детройт. История упадка // Режим доступа: <https://www.svoboda.org/a/24945667.html>

References

1. P. Bairoch *Cities and economic development*. - Chicago, , 1998. - p. 495-502.
2. D.O. Eliseev *Sovremennyye mirovyye megapolisy: ehvolyucionnyy rost i ehkonomicheskoe razvitiye*// *Regional'naya ehkonomika i upravlenie: ehlektronnyy nauchnyy zhurnal*.— №4 (48). Nomer stat'i: 4812. Data publikatsii: 2016-11-17 . *Rezhim dostupa*: <http://ee-region.ru/article/4812/>
3. YU.I. Pivovarov *Urbanizatsiya Rossii v XX veke: idealy i real'nost'*. // V sbornike: *Geografiya mirovogo razvitiya. Sbornik nauchnykh trudov. Ser. "Geografiya mirovogo razvitiya"* Pod redaktsiej Sincerova L.M.. Moskva, 2010. S. 228-239.
4. М. Дэниел США: История страны // М.: Эксмо, 2009, 736 с.
5. B. Bluestone, B. Harrison *The Deindustrialization of America: Plant Closings, Community Abandonment and the Dismantling of Basic Industry*. New York: Basic Books. 1982
6. D. F. Davis *Conspicuous Production: Automobiles and Elites in Detroit, 1899-1933*. Temple University Press, Philadelphia, PA. 1988.
7. D. Wilson and J. Wouters *Spatiality and growth discourse: the restructuring of America's Rust belt cities* // JOURNAL OF URBAN AFFAIRS, Volume 25, Number 2, pages 123-138.
8. Y. Chamna, *The Decline of the Rust Belt: A Dynamic Spatial Equilibrium Analysis* (2013). Publicly Accessible Penn Dissertations. 724. // Режим доступа: <http://www.repository.upenn.edu/edissertations/724>
9. S. Alder, D. Lagakos, L. Ohanian *The Decline of the U.S. Rust Belt: A Macroeconomic Analysis* // Режим доступа: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2586168
10. D. Hartley *Urban Decline in Rust-Belt Cities* // Режим доступа: <https://www.clevelandfed.org/newsroom-and-events/publications/economic-commentary/2013-economic-commentaries/ec-201306-urban-decline-in-rust-belt-cities.aspx>
11. Детройт. История упадка // Режим доступа: <https://www.svoboda.org/a/24945667.html>

ФОРМИРОВАНИЕ ПОЗИТИВНОГО ИМИДЖА ТОРГОВО - ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ

Ермишина Е.Б., к.э.н., доцент, Южный институт менеджмента

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы формирования позитивного имиджа торгово-промышленной палаты. Торгово-промышленная палата представляет интересы различных уровней бизнеса, что способствует всесторонней реализации их экономических интересов по всей территории России. Внешний имидж торгово-промышленных палат непосредственно связан с имиджем торгово-промышленной палаты РФ, внутренний имидж определяется атмосферой внутри организации, отношением сотрудников к руководителям и политике организации. В статье рассмотрены элементы внешнего и внутреннего имиджа торгово-промышленной палаты. Ключевые слова: позитивный имидж, торгово-промышленная палата, внешний имидж организации, внутренний имидж организации, визуальные средства, фирменный стиль.

Abstract: the article considers the issues of forming a positive image of the chamber of Commerce. The chamber of Commerce represents the interests of the different levels of business that promotes the full realization of their economic interests throughout Russia. External image of the chambers of Commerce directly linked with the image of the chamber of Commerce of the Russian Federation, the internal image is determined by the atmosphere within the organization, the ratio of staff to managers and policy organization. The article considers the elements of internal and external image of the chamber of Commerce.

Keywords: positive image, chamber of Commerce, external image, internal image organization, visual AIDS, corporate identity.

Одной из основных задач современной организации является создание ее позитивного имиджа. В распоряжении современных организаций имеются мощные инструменты для формирования, укрепления и сохранения позитивного имиджа.

Процесс создания имиджа организации - это постоянный процесс совершенствования стиля и философии организации, разработки новых атрибутов и совершенствования старых, пересмотр идей и поиск новых подходов [1]. Если организация имеет сильный имидж, это свидетельствует об исключительных деловых способностях, то есть специальных умениях, навыках, которые способствуют повышению предлагаемой потребителям ценности товаров и услуг.

Менеджмент организации направлен на построение ее имиджа, при этом последовательность действий обычно следующая: измерение имиджа, оценка имиджа, разработка программы построения имиджа и ее осуществление.

Так как организации выполняет разные роли, то существуют разные уровни формирования ее имиджа: социокультурный, отраслевой, уровень предприятия и продукта. Репутация организации необходимо постоянно поддерживать, так как она может меняться со временем. Достаточно проводить ежегодный анализ взглядов разных общественных групп, чтобы понимать их отношение к данной организации.

Задача формирования имиджа организации, а также ее репутации среди своих работников, общественности и потребителей является долгосрочной, быстрыми темпами решить ее трудно. Создание имиджа организации - это продуманный и хорошо организованный процесс, на его решение требуются затраты денежных, людских ресурсов, определенное время на исследование потребителей [1]. Период непосредственного формирования имиджа организации связан с работой соответствующих специалистов, при этом требуется время на изменение сознания потребителей, их собственного отношения к данной организации. Организация должна создать яркий образ для общества и потребителей. Усилия, которые прилагает организация для создания позитивного имиджа, не пропадут даром. Все, что вкладывается в этот процесс, в дальнейшем будет способствовать получению достойной прибыли и созданию хорошего фундамента для дальнейшего роста.

Позитивный имидж организации способствует повышению ее конкурентоспособности.

Основными средствами формирования корпоративного имиджа организации являются: визуальные средства, реклама, таблички рилейшнз, фирменный стиль.

Основными средствами формирования внешнего имиджа организации являются:

- имиджевая рекламная кампания;
- поддержания прочных связей со СМИ;
- имиджевая общественная деятельность [2].

Внутренний имидж определяется социально-психологическим климатом в организации, отношением коллектива сотрудников к руководству и проводимой им политике в организации и включает:

- финансовое планирование;
- политику управления кадрами организации;
- обучение и тренинги сотрудников;
- иерархия поощрения сотрудников.

Торгово-промышленная палата (ТПП) является негосударственной некоммерческой организацией, объединяющей российские предприятия и российских предпринимателей [2]. Цель деятельности торгово-промышленной палаты направлена на содействие экономическому развитию страны, интеграции России в мировую систему хозяйствования, формирование современной промышленной, финансовой и торговой инфраструктуры, создание условий для развития предпринимательства, развитие отношений предпринимательских структур с их социальными партнерами, всестороннее развитие всех видов предпринимательства, торгово-экономических и научно-технических связей предпринимателей России с предпринимателями зарубежных стран.

ТПП является уникальной общественной структурой. Она представляет интересы различных уровней бизнеса - крупного, среднего, малого по вертикальному принципу. А по горизонтальному принципу объединяет в своей деятельности все сферы предпринимательства - промышленность, сельское хозяйство, внутреннюю и внешнюю торговлю, систему финансов, услуги. Территориальные ТПП и членские объединения предпринимателей являются членами ТПП Российской Федерации, что способствует всесторонней реализации экономических интересов десятков тысяч участников хозяйственной деятельности по всей территории России.

Услуги системы ТПП РФ включают 180 территориальных торгово-промышленных палат, «Центр международной торговли», «Экспо-центр», «Союзпатент», «Союзэкспертиза», хорошо известные не только в России, но и за рубежом. Также более 330 других предприятий и фирм, соз-

данных с участием ТПП РФ и территориальных ТПП, образуют инфраструктуру обслуживания предпринимательства на федеральном и региональном уровнях.

Южный федеральный округ занимает второе место по числу зарегистрированных торгово-промышленных палат. Всего в Российской Федерации зарегистрировано 180 ТПП, из них в ЮФО - 45 ТПП. В Краснодарском крае представлено 31 районных, межрайонных, городских ТПП.

В таблице № 1 представлены данные о деятельности ТПП за 2016 год, а также перечень услуг, предоставляемых ТПП.

Внешний имидж торгово-промышленных палат непосредственно связан с имиджем торгово-промышленной палаты РФ. На сегодняшний день система торгово-промышленных палат РФ является двухуровневой, то есть все региональные ТПП подчиняются Торгово-промышленной палате РФ.

Таблица 1 - Статистические данные о деятельности ТПП ЮФО и РФ за 2016 г.

Статистические данные	ЮФО	РФ
Количество членов на конец отчетного периода	7551	52414
Из них: малых предприятий	5760	41059
Принято членов в отчетном периоде	606	4497
Сумма поступивших членских взносов (тыс.руб.)	18729,63	211417,349
Количество работающих в ТПП по штатному расписанию (чел.)	726	3971
Количество работающих в ТПП по договору (чел.)	371	1771
Кол-во фирм, созданных с участием ТПП: со 100% участием ТПП	7	60
Кол-во фирм, созданных с участием ТПП: с долями участием	24	218
Кол-во общественных формирований при ТПП	136	1168
Кол-во проведенных торгово-экономических миссий, презентаций и встреч	163	1351
Общий объем реализации услуг (млн. руб., без НДС)	672,5279	4372,4917
Товарная экспертиза (млн. руб., без НДС)	79,4955	369,7634
Сертификация продукции, услуг и систем качества (млн. руб., без НДС)	4,1622	71,7996
Оформление сертификатов происхождения товаров (млн. руб., без НДС)	97,3598	637,0235
Экспертиза страны происхождения товаров (млн. руб., без НДС)	189,35	1080,1484
Двоярочная деятельность (млн. руб., без НДС)	52,8856	273,2592
Разработка бизнес-планов, сопровождение инвестиционных проектов (млн. руб., без НДС)	15,768	35,896
Переводы с/на иностранные языки (млн. руб., без НДС)	17,4585	94,1564
Организация выставок и ярмарок (млн. руб., без НДС)	23,566	448,0883
Информационное обслуживание и консультирование (млн. руб., без НДС)	14,1047	132,2948
Рекламно-издательская деятельность (млн. руб., без НДС)	8,549	62,1645
Деловое образование, подготовка кадров и персонала (млн. руб., без НДС)	35,794	169,5711
Организация деловых миссий, встреч иностранных и российских предпринимателей, презентаций (млн. руб., без НДС)	14,6764	176,9406
Содействие в организации электронных торгов (млн. руб., без НДС)	3,2603	31,7537
Аттестация рабочих мест (млн. руб., без НДС)	13,601	60,7575
Услуги по защите интеллектуальной и промышленной собственности, разработке товарных знаков (млн. руб., без НДС)	3,7275	44,8269
Юридические услуги, включая медиацию и третейское разбирательство (млн. руб., без НДС)	6,674	88,8294
Прочие услуги (млн. руб., без НДС)	90,0794	573,2024

ТПП могут объединяться в комитеты и комиссии для решения ключевых вопросов ведения бизнеса, экспертных консультаций, а также для более весомого представления отраслевых интересов предпринимателей. ТПП формулируют инициативы, вносят предложения об улучшении условий ведения бизнеса, которые формируют позицию экспертного сообщества и принимаются властями во внимание при разработке новых законопроектов или пересмотре уже действующих законодательных актов.

Члены Палат получают возможность представлять свои товары и услуги на сайте Палат. Также члены Палат могут использовать площадку Палат для презентаций, семинаров, экспертных дискуссий. ТПП оказывают информационную поддержку компаниям-членам и партнерам Палаты. Сайты ТПП являются одним из самых посещаемых порталов торгово-промышленных палат в России.

Компании имеют возможность бесплатно разместить коммерческие предложения на сайте, которые станут доступны российским и зарубежным партнерам. Также любая компания может воспользоваться возможностью распространения информационных материалов в здании Палат.

Внешний имидж организации должен быть понятным и привлекательным для клиентов. Необходимо периодически пересматривать его для постоянного укрепления. При этом нет необходимости каждый раз все кардинально изменять, необходимо унифицировать все его составляющие, чтобы усилить его воздействие на потребителя.

Рассмотрим элементы внешнего имиджа ТПП Российской Федерации.

1. Визуальные средства. Символом Торгово-промышленной палаты является золотой нифический жезл, призванный прекращать споры и мирить врагов, а в современной контексте принирять предпринимателей между собой в третейском споре, искать согласия в международной торговле. Жезл (кадуцей) имеет следующее описание: золотой посох, обвитый двумя золотыми змеями, головы которых смотрят друг на друга, а на вершине находится золотой шлем с крылышками. В доореволюционной России кадуцей украшал дворянские гербы, гербы городов и губерний. Сегодня жезл является частью герба Таможенной службы России и официальным символом Торгово-промышленной палаты Российской Федерации.

2. Рекламные средства. Существует единый сайт Торгово-промышленной палаты - <http://tpprf.ru/>. Для размещения информации о мероприятии необходимо зарегистрироваться на сайте ТПП РФ или на сайте территориальной палаты региона и заполнить соответствующую электронную форму.

3. Мероприятия публичной релейшн (PR-мероприятий). Выставки, ярмарки, конгрессы, деловые миссии, пресс-конференции, презентации, спонсорские мероприятия, работа со СМИ ведется как в ТПП РФ, так и региональных представительств.

4. Фирменный стиль. ТПП РФ, территориальные ТПП, дочерние организации и комитеты воспринимаются основными держателями интересов как субъекты единой системы. Разрабатывается бренд-бук - фирменный стиль системы ТПП РФ, унифицируются фирменные стили торгово-промышленных палат.

Элементами внутреннего имиджа организации являются: положение о цели создания организации, моральные принципы личности сотрудника и профессионала, личная и деловая философия, стандарты поведения и внешнего вида, кадровая политика, ориентация и тренинг сотрудников, программа поощрения сотрудников.

Таким образом, система формирования имиджа охватывает многие аспекты и направлена на дальнейшее совершенствование. Экономический эффект мероприятий по созданию позитивного имиджа организации выражается в повышении производительности труда сотрудников, росте прибыли и рентабельности организации. Социальный эффект мероприятий по созданию позитивного имиджа организации заключается в повышении профессионально-квалификационного уровня сотрудников, их материального и культурного уровня жизни, улучшении условий труда.

Библиографический список

1. Имиджология: создание корпоративного имиджа / Е.В.Шалагина; ФГБОУ ВПО «Урал.гос.пед.ун-т». – Екатеринбург, 2015. – 112 с.
2. Психология и этика менеджмента и бизнеса: Учеб. пособие / А. К. Семенов, Е. Л. Маслова; Изд.-торговая корпорация «Дашков и К». – 7-е. изд. – М.: Дашков и К, 2016. – 276 с.
3. Шарков Ф. И. Паблик релейшн: Учебное пособие. – М.: ИТК «Дашков и К», 2013. – 199 с.

References

1. Imidzhologiya: sozdanie korporativnogo imidzha / E.V.Shalagina; FGBOU VPO «Ural.gos.ped.un-t». – Ekaterinburg, 2015. – 112 s.
2. Psikhologiya i etika menedzhmenta i biznesa: Ucheb. posobie / A. K. Semenov, E. L. Maslova; Izd.-torgovaya korporaciya «Dashkov i K». – 7-e. izd. – M.: Dashkov i K, 2016. – 276 s.
3. SMarkov F. I. Pablik rfejzhn: Uchebnoe posobie. – M.: ITK «Dashkov i K», 2013. – 199 s.

ГЕНЕЗИС ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЗОЭКОНОМИКИ

Жахов Н.В., к.э.н., доцент, Юго-Западный государственный университет

Аннотация: Рассматриваются базисные положения государственного регулирования регионального развития. Дается критический сравнительно-исторический анализ активной роли государства в воздействии на экономическое развитие. Определяется роль поддержки в общем базисе государственного регулирования на примере сельскохозяйственной отрасли. Определяются ключевые особенности национальных моделей государственного регулирования экономики. Необходимость государственной поддержки экономики сегодня практически никем не отрицается. На международном уровне в настоящее время, на наш взгляд, можно выделить две стратегии аграрного развития: североамериканская (либеральная), классический пример дают США и фактически возглавляемая ими Всемирная торговая организация — ВТО и западноевропейская (стратегия сельского протекционизма). В настоящее время главным содержанием обеих стратегий государственного регулирования аграрного сектора большинства экономически развитых стран является государственная поддержка аграрного сектора посредством разного рода субсидий, дотаций и льгот. Определено, что совокупность методов и форм влияния государства на сельскохозяйственное производство составляет организационно-экономический механизм сельскохозяйственной политики, охватывающий две основополагающие подсистемы: государственную поддержку и государственное регулирование производства сельскохозяйственной продукции и агропродовольственного рынка.

Ключевые слова: государственное регулирование, поддержка, региональное развитие, модели, сельское хозяйство, стратегии.

Abstract: The basic provisions of state regulation of regional development are considered. A critical comparative historical analysis of the active role of the state in the impact on economic development is given. The role of support in the general basis of state regulation is determined on the example of the agricultural sector. The key features of national models of state regulation of the economy are determined. The need for state support of the economy today is practically not denied by anyone.

At the international level, at present, in our opinion, two strategies for agrarian development can be distinguished: the North American (the liberal, classic example is given by the United States and the World Trade Organization (WTO), led by them) and the West European (strategy of rural protectionism). Currently, the main content of both strategies of state regulation of the agrarian sector of most economically developed countries is state support for the agricultural sector through various subsidies, subsidies and benefits.

Certainly, the combination of methods and forms of state influence on agricultural production is the organizational and economic mechanism of agricultural policy, which encompasses two fundamental subsystems: state support and state regulation of the production of agricultural products and the agri-food market.

Keywords: state regulation, support, regional development, models, agriculture, strategy.

Введение

Приступая к изложению содержательных положений государственного регулирования регионального развития, определимся с современными представлениями о регионе. В современных теориях регион исследуется как многофункциональная и многоаспектная система [1,2]. В соответствии с системным пониманием к настоящему времени сформировались и получили распространение следующие парадигмы региона:

1) регион как квазигосударство, представляющее собой относительно обособленную подсистему национальной экономики, функционирование которой в системе национальной экономики обеспечивается за счет взаимодействия центральных и региональных органов власти в форме межрегиональных экономических отношений;

2) регион как квазикорпорация, рассматриваемый как крупный субъект собственности и экономической деятельности, являющийся участником рынка товаров, услуг, капитала и конкурирующий с другими регионами. При этом в качестве конкурентного преимущества выступает ресурсный потенциал региональной экономики и ее способность к саморазвитию;

3) регион как рынок, имеющий определенные границы, внутри которых создаются общие условия экономической деятельности, формируются локальные рынки, отличные от других регионов [3].

Проблема государственного регулирования территорий, регионов и процессов, происходящих в территориальных границах регионов, своими корнями уходит во времена появления первых работ, посвященных государственному устройству. Так, Платон в своих трактатах «Государство» («Политика») и «Законы», выделяет различные формы государства и задается вопросом о идеальных методах регулиро-

вание [4]. Аристотель, как ученик Платона в своем труде «Политика» рассматривает ключевые основы понятия государства и выстраивает теоретические постулаты регулирования идеального полиса [5].

Исследования, проводившиеся значительно позднее, позволили получить концепции следующего содержания:

- абсолютизация приоритетной роли государства в управлении экономическими процессами;
- активное участие государства в регулировании экономических процессов;
- ограничение вмешательства государства в экономический процесс.

Первое направление отражено в работах Т. Ма-на, А. Монкретьена, которые подчеркивали исключительную роль государства в экономике, провозглашали необходимость активного вмешательства государства в экономику в целях пополнения государственной казны [6]. Они рассматривали государство как основной институт, способный управлять всеми экономическими процессами. Фундаментальными идеями этого направления стали положения воспроизводственной теории К. Маркса, получившей развитие в трудах других авторов по политической экономии социализма.

Активная роль государства популяризировалась и во второй половине XX в. Так, институционалисты Дж. Стиглер, Ф. Перру критично воспринимали неоклассическую теорию, доказывая, что экономика не замкнута, а неразрывно связанная с социальными отношениями, политикой и идеологией системы. Для достижения экономического равновесия, необходимо государственное регулирование [7].

Теоретическим основанием невмешательства государства в экономику, разделяемого большинством экономистов до сегодняшнего дня, является идея саморегулирующегося рынка, изложенная А. Сми-

том. Движение рынка направляется «невидимой рукой» спроса и предложения, где нет места государственному регулированию [8].

В противовес изложенному выше мнению, С.С. Шаталин отмечает, что «экономическая роль государства во всем мире велика... никакой рынок никогда не решит на будущее проблему ускоренной структурной перестройки экономики, не только тактические, но и стратегические проблемы образования, культуры, здравоохранения, развития отсталых регионов. Здесь требуются гибкие механизмы государственного регулирования цен, кредита, дотаций, налогов. Это естественное поле приложения государственных ресурсов, государственного вмешательства в рыночную экономику» [9].

Продолжая дискутировать по вопросам государственного регулирования, ученые, по-прежнему, нередко выступают с противоречивыми заявлениями по поводу содержания этого процесса. Обобщая различные подходы, известный специалист в области государственного регулирования О.В. Кузнецовой, было дано следующее определение: «государственное регулирование (территориального или регионального развития) – это действия государства, нацеленные на «избирательное воздействие на социально-экономические, политические, экологические развитие отдельных территорий» [10].

Интерес к государственному регулированию у различных исследователей, как правило, повышался в периоды кризисных ситуаций, когда рыночные механизмы саморегуляции оказывались несостоятельными и не могли существенно улучшить социально-экономическое положение в стране. Так, в США необходимость активного вмешательства государства в экономику остро встала после экономического кризиса начала XX в. Теоретические положения государственного регулирования тогда были обоснованы Дж. Кейнсом «Нашей конечной целью, – писал Кейнс, – может быть отбор таких перененных величин, которые поддаются сознательному контролю или управлению со стороны центральных властей в рамках той хозяйственной системы, в которой мы живем» [11]. Главенствующая роль в национальной экономике в кейнсианской теории отводится государству.

Идеи монетаризма были оценены во многих стран в период мирового кризиса прошлого столетия, сопровождавшегося неуправляемой инфляцией. Монетаристские методы широко использовались правительством стран с переходной экономикой, а том числе правительствами Е. Гайдара в период рыночных преобразований и формирования новых институтов хозяйственного, общественно-политического, социально-экономического устройства страны [12].

Основная часть

Исследуя многообразие известных подходов и методов, становится очевидно, что идеи, которые отстаивают различные научные школы, оказываются прямо противоположны друг другу: кейнсианцы признают активное вмешательство государства в регулирование рыночной экономики, представители же школы Фридмана – противники государственного вмешательства в экономическую жизнь. Л.И. Абалкин отмечает: «нет и не может быть эффективной, базирующейся на современных научно-технических достижениях социально-ориентированной рыночной экономики без активно регулирующей роли государства...» [13].

Данную точку зрения в части необходимости государственного регулирования, как ключевой задачи обеспечения продовольственной безопасности, основываясь на анализе опыта развитых стран, высказывал И.М. Вуцапов, отмечая, что научно обоснованная аграрная политика исходит из роли сель-

ского хозяйства в качестве первичной базовой отрасли, локомотива экономики, естественной социально-природной «подушки» экономической и общей национальной безопасности государства [14].

На протяжении всего XX в. соотношения сил в экономике (государства и рынка) принимало разнообразные пропорции. Эволюционный процесс и практика жизненных ситуаций постепенно привели к тесному переплетению и эффективному сочетанию рыночных и государственных начал.

Мировой экономической кризис, начавшийся в 2008 г., показал, что монетарные методы регулирования экономики сами по себе не дают бескризисных результатов, усложнение экономических взаимосвязей в глобальной экономике требует корректировки этих методов. Почти во всех странах выходом из кризиса стали: бюджетное финансирование и другие средства государственной поддержки.

Признавая необходимость государственного регулирования экономики, исследователи расходятся во мнениях по поводу степени вмешательства. Роль и границы государственной экономической деятельности всегда были и остаются предметом споров. Претворяя дальнейшую дискуссию, считаем необходимым внести некоторые терминологические уточнения.

Л.И. Абалкин определяет государственное регулирование как «воздействие (прямое или косвенное) государственных органов управления на экономические процессы в обществе с целью достижения макроэкономической сбалансированности и обеспечения в целом нормального функционирования экономики» [15].

И.Г. Удачев, В.В. Маслов считают, что государственное регулирование – «одна из основных форм участия государства в экономике, состоящая в его воздействии на распределение ресурсов и доходов, на уровень и темпы экономического развития и благосостояния населения» [16].

П. Лукичев, уточняет и выделяет, не только меры поощрения, но и ограничения экономической деятельности путем установления цен, назначения стандартов и условий входа в отрасль [17].

Обобщая имеющиеся научные взгляды на определение, можно сделать вывод, что государственное регулирование экономики – это целенаправленная система мер, действий, осуществляемая исполнительными органами власти в ходе согласованного взаимодействия с населением, институтами гражданского общества, предпринимательскими структурами, образовательными и научно-исследовательскими организациями, обращенных на макро- и макроэкономические процессы с целью стабилизации и достижения сбалансированности функционирования экономики.

Основываясь на представленном определении, государственную поддержку следует рассматривать в качестве одного из важнейших аспектов государственного регулирования, не охватывающего, однако, весь комплекс воздействий государства на развитие аграрной экономики.

В литературе понятие «государственная поддержка» трактуется далеко не однозначно. Наиболее часто встречаются и отождествляются такие понятия, как система государственного регулирования, финансовая поддержка, государственное экономическое регулирование, система бюджетной поддержки, государственная помощь аграрному сектору и другие.

Термин «государственная поддержка» не следует отождествлять с «государственной помощью», так как последний уместно применять в социальном смысле, а первый – в хозяйственно-экономическом для раскрытия механизма поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей.

М. И. Козырь рассматривает государственную поддержку как сложный экономико-правовой механизм регулирования общественных отношений, посредством которого сельскохозяйственным товаропроизводителям оказывается необходимая для ведения предпринимательской деятельности различная материальная, финансовая и консультативная помощь и поддержка со стороны государства, в соответствии с действующим законодательством [18].

Е. А. Куделья, в целом дает, объемное определение государственной поддержки, подразумевая что это целенаправленные действия государства и его государственных структур по стабилизации сельскохозяйственного производства и обеспечению его приспособления к изменяющимся рыночным условиям через систему ценообразования или регулирования доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей, которые осуществляются по средствам: субсидирования, дотирования, стимулирования ресурсосберегающих технологий, инвестирования развития инфраструктуры, повышения занятости сельскохозяйственного населения [19].

Другие авторы делают упор в понимании государственной поддержки аграрного сектора на предотвращении злоупотреблений экономической властью. Так, И. А. Алтухов отмечает, что государственная поддержка в новых условиях необходима для предотвращения злоупотребления экономической властью и что «государственная поддержка сельских товаропроизводителей в условиях рынка - объективная необходимость» [20].

А. А. Никонор, также подчеркивает значимость поддержки, которую стоит оказывать «инициативным, предпринимчивым крестьянам, за которыми будущее. Главное же - это создание общих благоприятных экономических, прежде всего, финансовых условий в виде приемлемого кредита, налога, цен, целевых инвестиций и дотаций по примеру развитых стран мира, бережное отношение к своему селу и крестьянству» [21].

Отдавая должное значимости поддержки крестьян, Н. Д. Кондратьев будучи активным сторонником аграрного протекционизма, категорически выступал против «филантропии в отношении немощных хозяйств и бесхозяйственных кооперативов» [22].

Т. М. Полушкина выделяет три укрупненных периода, в зависимости от характера и степени государственного присутствия в аграрной экономике России: период дореволюционной России; советский период; современный период [23].

Государственное регулирование имеет свою историю развития, как в разные периоды времени, так и в различных государствах. В мировой практике регулирующие функции государства в агропродовольственной системе начали активно применяться в 20-30 гг. XIX в. С тех пор государственное регулирование в зарубежных странах находится в непрерывном развитии и совершенствовании. Целенаправленное влияние на агропродовольственное производство постоянно меняется в соответствии с изменением экономико-политической ситуации и осуществляется с помощью системы мер финансового воздействия с использованием механизмов налоговой, ценовой, внешнеэкономической, инвестиционной, социальной политики, кредитования, субсидирования и т. д. В рыночных условиях ни в одной развитой стране чисто рыночных отношений не существует и не может существовать, так как национальное хозяйство опирается на многообразие форм собственности и видов предпринимательства, на сочетание различных видов экономического регулирования. В зависимости от различных критериев государственного регулирования экономики различают несколько моделей: американскую, японскую,

немецкую, французскую и шведскую, характерные особенности которых приведены на рисунке 1.

У каждой модели государственного регулирования есть свои преимущества и недостатки. Так, Американская модель государственного регулирования экономики предусматривает всеобъемлющее поощрение предпринимательства, способствующее обогащению наиболее активной части населения, при обеспечении приемлемого уровня жизни малообеспеченных групп за счет перераспределения части национального дохода и налоговых функций.

Ключевым отличительным элементом немецкой модели является значительная роль государства в решении социальных проблем и сохранении общих благ.

Японская модель регулирования уделяет больше внимания поощрению решения социальных задач предпринятием. Шведская имея в своей основе подобную японской модели социальную направленность, ориентирована на сокращение имущественного неравенства за счет перераспределения в пользу менее обеспеченных слоев населения.

Аграрная политика развитых стран направлена на гарантированную максимальную обеспеченность населения продуктами питания. В зарубежных странах государственное регулирование сельскохозяйственного производства, процессов переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции является одним из главных рычагов проведения аграрной и финансовой политики.

В целом регулирование сельского хозяйства в странах с развитой рыночной экономикой представляет собой научно обоснованный комплекс мероприятий, обеспечивающих национальную продовольственную безопасность, содержащий инструменты воздействия на доходы фермеров, аграрный рынок, структуру сельскохозяйственного производства, социальное строение села, межхозяйственные и межотраслевые отношения с целью формирования устойчивых экономических, правовых и социальных условий для развития сельского хозяйства, удовлетворения нужд населения в качественных продуктах питания по социально-приемлемым ценам, охраны окружающей среды.

Выводы

Необходимость государственной поддержки экономики сегодня практически никак не отрицается. На международном уровне в настоящее время, на наш взгляд, можно выделить две стратегии аграрного развития: североамериканская (либеральная, классический пример дают США и фактически возглавляемая ими Всемирная торговая организация - ВТО) и западноевропейская (стратегия сельского протекционизма). В настоящее время главным содержанием обеих стратегий государственного регулирования аграрного сектора большинства экономических развитых стран является государственная поддержка аграрного сектора посредством разного рода субсидий, дотаций и льгот. По данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) аграрная поддержка в Японии составляет 66% от стоимости сельскохозяйственной, в Канаде - 45, в США - 30, а в ЕС - 49% [25].

В США с начала XX века доля государственных расходов всех уровней в ВВП возросла почти в 5 раз - с 7,7% в 1902 году до 36% в настоящее время. С конца шестидесятых годов по настоящее время эта доля увеличилась в: Японии с 19 до 66%; ЕС с 30 до 49%; Канаде с 32 до 44% [26].

Необходимость бюджетной поддержки сельского хозяйства доказана опытом развития продовольственного комплекса [27]. Ключевыми формами государственной поддержки сельского хозяйства в развитых странах являются: прямые выплаты фермерам из бюджета, субсидирование цен на фермер-

скую продукцию; различные вспомогательные расходы на льготные продажи средств производства, возведение объектов в России в условиях аграрных преобразований постепенно складывается система государственной поддержки сельхозпроизводите-

лей. Наряду с прямым субсидированием в последние годы введены новые виды косвенной поддержки сельского хозяйства: страхование урожая, единый сельхозналог, субсидированный кредит, лизинг, финансовое оздоровление сельхозпредприятий.



Рисунок 1.1 – Модели государственного регулирования экономики [24]

Представленный динамический анализ развития основ государственного регулирования позволяет говорить, что государство влияет на специализацию производства сельскохозяйственных продуктов и порядок снабжения ими населения.

Анализ моделей государственного регулирования экономики в разрезе разных стран и определённого периода времени позволяет взглянуть на государственное регулирование аграрного сектора России под новым углом и предопределяет перспективу государственного вмешательства в экономику. Основой дальнейших рассуждений является осознание того, что современная экономика представляет синтез рыночного механизма и элементов государственного регулирования. Причем, в споре о необходимости государственного регулирования или отказе от него, побеждают те, кто выступает за повышение эффек-

тивности государственного управления, одна из задач которого, по мнению В. М. Полтеровича, состоит «в уменьшении роли государства по одним направлениям и, возможно, ее увеличение по другим», т.е. в обеспечении альтернативности [28].

Любое регулирование в народном хозяйстве - это система экономических рычагов и стимулов, с помощью которых происходит влияние на развитие экономики. Совокупность методов и форм влияния государства на сельскохозяйственное производство составляет организационно-экономический механизм сельскохозяйственной политики, охватывающий две основополагающие подсистемы: государственную поддержку и государственное регулирование производства сельскохозяйственной продукции и агропродовольственного рынка.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 16-32-00030

Библиографический список

1. Гончаров А.Ю., Сироткина Н.В. Механизм управления сбалансированным развитием регионов с доминирующими видами экономической деятельности // Известия высших учебных заведений. Технологии текстильной промышленности. 2015. № 4 (356). С. 35-43
2. Сироткина Н.В., Титова М.В. Региональная инновационная политика в фокусе экономики знаний // Регион: системы, экономика, управление. 2015. № 4 (31). С. 63-70.
3. Гранберг, А. Основы региональной экономики : Учебник для вузов / А. Г. Гранберг, Гос. ун-т - Высш. школа экономики. - 2-е изд. - М. : ГУ ВШЭ, 2001. - 495 с.
4. Лосев А. Ф. Жизненный и творческий путь Платона / Платон. Собрание сочинений. В 4 т. Т.1 / Общ. ред. А. Ф. Лосева и др. — М.: Мысль, 1994. — (Серия «Философское наследие»). — С.44—45.
5. Аристотель. Сочинения: В 4-х т. Т. 4 / Пер. с древнегреч.; Общ. ред. А. И. Доватура. — М.: Мысль, 1984. — 830 с. — (Филос. наследие. Т, 90).

6. Стиглер Дж. Дж. Гражданин и государство. Эссе о регулировании. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2017. – 336 с.
7. Парру Ф. Экономическое пространство: теория и приложения // *Пространственная экономика*. 2007. № 2. С. 77–93.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / [пер. с англ. В.С. Афанасьева]. – Москва: Эксмо, 2007 – 960 с.
9. Аграрный рынок (теория и практика). – М: ВНИЭСХ, 1994. –167с.
10. Кузнецова О.В. Экономическое развитие регионов: Теоретические и практические аспекты государственного регулирования. – М.: ЛАНАНД, 2015. – 304 с.
11. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / М.Дж. Кейнс.- М.: Прогресс, 1978. – 247 с.
12. Гайдар Е. Т. Власть и собственность: Смуты и институты. Государство и эволюция. – СПб.: Норма, 2009. –336 с.
13. Стратегический ответ России на вызовы нового века / под ред. Л. И. Абалкина. – М.: Экзамен, 2004. – 608 с.
14. Вуздалов И.Н. Для устойчивого сельского развития нужна новая стратегия аграрной политики // *Вестник Института экономики Российской академии наук*. 2015. № 2. С. 7-20.
15. Абалкин Л.И. Экономическая стратегия для России: проблема выбора /Л.И. Абалкин. – М.: ИЗ РАН, 1997.
16. Воспроизводство в аграрной экономике: вопросы теории, государственного регулирования и эффективности воспроизводства под ред. Ушачева И.Г. и Воркунова Н.А. – Тула: Гриф и К, 2009. – 324 с.
17. Лукичев П. М. Государственное регулирование аграрной сферы: монография / П. М. Лукичев. – СПб: НИИ химии СПбГУ, 1999. – 191 с.
18. Козырь М. И. Государственное регулирование сельского хозяйства и агропромышленного комплекса в Российской Федерации / М. И. Козырь // *Аграрное и земельное право*. – 2005. – № 9. – С. 4-20.
19. Кудалец Е. А. Модели и методы поддержки сельскохозяйственных производителей в переходной экономике России: автореф. дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.05 / Е. А. Кудалец. – Майкоп, 1999. – 24 с.
20. Алтухов И. А. Новый аграрный строй России / И. А. Алтухов, А. Е. Шанин. – Нижний Новгород: Нижегород-родолитграф, 1996. – 281 с.
21. Никонов А.А. Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XVIII -XX вв.) А. А. Никонов. М.: ЭРД, 1995. - 467 с.
22. Н. Д. Кондратьев Рынок хлебов и его регулирование во время войны и революции. М., Наука, 1992. – С. -79.
23. Полушкина Т.М. Государственное регулирование аграрной сферы экономики. Монография. – Саранск: Изд-во Мордовского ун-та, 2009. – 180 с.
24. Жазов Н. В. Концептуальный анализ современных моделей государственного регулирования национальных экономик // *Молодой ученый*. – 2011. – №2. Т.1. – С. 109-112.
25. Официальный сайт Продовольственной сельскохозяйственной организации ООН [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.fao.org/>
26. Дейнеко В. Сельское хозяйство и аграрная политика США / В. Дейнеко // *Экономика сельского хозяйства России*. – 2006. – №9. –С.12-13.
27. Губанова Е.В. Система государственного регулирования отрасли сельского хозяйства Калужской области. В сборнике: Инновационные подходы к развитию агропромышленного комплекса региона Материалы 67-ой Международной научно-практической конференции. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Рязанский государственный агроинженерный университет имени П.А. Костычева". 2016. С. 102-107.
28. Лузан А.А., Полтерович В.М., Гурвич Е., Яковлев А. А., Дмитриев М. Судьба экономических программ и реформ в России (круглый стол в рамках XVIII Алтревской международной научной конференции НИУ ВШЭ) // *Вопросы экономики*. – 2017, № 6. – С. 22-44

References

1. Goncharov A.YU., Sirotkina N.V. Mekhanizm upravleniya abalansirovannym razvitiem regionov a dominiruyushchimi vidami ekonomicheskoy deyatel'nosti // *Izvestiya vysshih ucheb-nyh zavedenij. Tekhnologiya tekstil'noj promyshlennosti*. 2015. № 4 (356). S. 35-43
2. Sirotkina N.V., Titova M.V. Regional'naya innovatsionnaya politika v fokuse ehkono-miki znaniy // *Region: sistemy, ehkonomika, upravlenie*. 2015. № 4 (31). S. 63-70.
3. Granberg, A. Osnovy regional'noj ehkonomiki : Uchebnik dlya vuzov / A. G. Gran-berg, Gos. un-t - Vyssh. shkola ehkonomiki. – 2-е изд. – М.: GU VSHEH , 2001. – 493 с.
4. Losev A. P. ZHiznennyj i tvorcheskij put' Platona / Platon. Sobranie sochinenij. V 4 t. T.1 / Obshch. red. A. F. Loseva i dr. – М.: Mysl',1994. – (Seriya «Filosofskoe nasledie»). – С.44–45.
5. Aristotel'. Sochineniya: V 4-h t. T. 4 / Per. s drevnegrech.; Obshch. red. A. I. Dovatura. – М.: Mysl', 1984. – 830 с. – (Filos. nasledie. T. 90).
6. Stigler Dzh. Dzh. Grazhdanin i gosudarstvo. EHsse o regulirovani. – М.: Изд-во Ин-ститута Гайдара, 2017. – 336 с.
7. Parru F. EHkonomicheskoe prostranstvo: teoriya i prilozheniya // *Prostranstvennaya ehkonomika*. 2007. № 2. S. 77-93.
8. Smit A. Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov / [per. s angl. V.S. Afanas'eva]. – Moskva: EHkmo. 2007 – 960 с.
9. Agrarnyj rynok (teoriya i praktika). – М: VNIESHKH, 1994. –167с.
10. Kuznetsova O.V. EHkonomicheskoe razvitie regionov: Teoreticheskie i prakticheskie as-pekty gosudarstvennogo regulirovaniya. – М.: LANAND, 2015. – 304 с.
11. Kejnс Dzh. M. Obshchaya teoriya zanyatosti, procenta i deneg / M.Dzh. Kejnс.- М.: Pro-gress, 1978. – 247 с.
12. Gajdar E. T. Vlast' i sobstvennost': Smuty i Instituty. Gosudarstvo i ehvoljuciya. – SPb.: Norma, 2009. –336 с.

13. Strategicheskiy otvet Rossii na vyzovy novogo veka / pod red. L. I. Abalkina. – M.: EHKzamen, 2004. – 608 s.
14. Buzdalov I.N. Dlya ustojchivogo sel'skogo razvitiya nuzhna novaya strategiya agrarnoj politiki // Vestnik Instituta ekonomiki Rossijskoj akademii nauk. 2015. № 2. S. 7-20.
15. Abalkin L.I. EHKonomicheskaia strategiya dlya Rossii: problema vybora /L.I. Abalkin. – M.: IEN RAN, 1997.
16. Vospriizvodstvo v agrarnoj ekonomike: voprosy teorii, gosudarstvennogo regulirovaniya i ehffektivnosti vospriizvodstva pod red. Ushacheva I.G. i Borhunova H.A.. – Tula: Grif i K, 2009. – 324 s.
17. Lukichev P. M. Gosudarstvennoe regulirovanie agrarnoj sfery: monografiya / P. M. Lukichev. – SPb: NII himii SPbGU, 1999. – 191 s.
18. Kozyr' M. I. Gosudarstvennoe regulirovanie sel'skogo hozyajstva i agropromyshlennogo kompleksa v Rossijskoj Federacii / M. I. Kozyr' // Agrarnoe i zemel'noe pravo. – 2008. – № 9. – S. 4-20.
19. Kudalya E. A. Modeli i metody podderzhki sel'skohozyajstvennyh proizvoditelej v perekhodnoj ekonomike Rossii: avtoref. dis. ... kand. ehkonom. nauk: 08.00.05 / E. A. Kudalya. – Majkop, 1999. – 24 s.
20. Altuhov I. A. Novyj agrarnyj stroj Rossii / I. A. Altuhov, A. E. SHamin. – Nizhnij Novgorod: Nizhegorodpolitgraf, 1996. – 281 s.
21. Nikonov A.A. Spirali' mnogovekovoj dramy: agrarnaya nauka i politika Rossii (XVIII -XX vv.) A. A. Nikonov. M.: EHRD, 1993. – 467 s.
22. N. D. Kondrat'ev Rynok hlebov i ego regulirovanie vo vremena vojny i revolyucii. M., Nauka, 1992. – S. -79.
23. Polushkina T.M. Gosudarstvennoe regulirovanie agrarnoj sfery ekonomiki. Mono-grafiya. – Saransk: Izd-vo Mordovskogo un-ta, 2009. – 160 s.
24. ZHahov N. V. Konceptual'nyj analiz sovremennyh modelej gosudarstvennogo regulirovaniya nacional'nyh ekonomik // Molodoy uchenyj. – 2011. – №2. T.1. – S. 109-112.
25. Oficial'nyj sajt prodovol'stvennoj sel'skohozyajstvennoj organizacii OON [EHlektronnyj resurs] Rezhim dostupa: <http://www.fao.org/>
26. Dejnego V. Sel'skoe hozyajstvo i agrarnaya politika SSHA / V. Dejnego // EHKonomika sel'skogo hozyajstva Rossii. – 2006. – №9. –S.12-13.
27. Gubanova E.V. Sistema gosudarstvennogo regulirovaniya otrashi sel'skogo hozyajstva Kaluzhskoj oblasti. V sbornike: Innovacionnye podhody k razvitiyu agropromyshlennogo kompleksa regiona Materialy 67-oj Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii. Ministerstvo sel'skogo hozyajstva Rossijskoj Federacii; Federal'noe gosudarstvennoe byudzhetnoe obrazovatel'noe uchrezhdenie vysshago obrazovaniya "Ryazanskij gosudarstvennyj agrotehnologicheskij universitet imeni P.A. Kostycheva". 2016. S. 102-107.
28. Auzan A.A., PoBerovich V.M., Gurvich E., YAkovlev A. A., Dmitriev M. Sud'ba ehkono-micheskikh programmi i reform v Rossii (kruglyj stol v ramkah XVIII Aprel'skoj mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii NIU VSHEH) // Voprosy ekonomiki. – 2017, № 6. – S. 22-44.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ В МИРОВОЙ ЭНЕРГЕТИКЕ

Жизнин С.З., д.э.н., профессор, Международный государственный институт международных отношений (университет) МИД России
Тимохов В.М., к.ф.-м.н., Центр энергетической дипломатии и геополитики

Аннотация: В настоящей статье проанализированы процессы глобализации с точки зрения их влияния на развитие мировой энергетики, формирование глобальных энергетических рынков. Показана роль технологий и геополитики в глобальном развитии экономики.

Ключевые слова: глобализация, энергетика, технологии, международное сотрудничество, геополитика, природный газ, глобальный энергетический рынок.

Abstract: In this paper we analyze the processes of globalization from the point of view of their impact on the global energy development, formation of global energy markets. While Zana the role of technology and geopolitics in the global economy.

Keywords: globalization, energy, technology, international cooperation, geopolitics, natural gas, the global energy market.

Введение

Глобализация на рубеже XX и XXI веков охватывает самые различные стороны мировой экономики. После устранения барьеров в международной торговле, а также активизации экономической интеграции открылся путь к формированию общемирового информационного и экономического пространства, особенно в энергетической отрасли.

Глобализация мировой энергетики отражает дальнейшее технологическое развитие, конечной целью которой является формирование глобального энергетического пространства с едиными правилами «игры». Задолго до того, когда такое пространство сформируется, началась борьба за будущие ключевые позиции на нем, что связано с установлением своих правил теми игроками, которые пытаются доминировать в этой игре. Эта борьба не только за доступ к ресурсам и рынкам их сбыта, но также за получение технологического превосходства над более слабыми в технологическом плане игроками. В этой связи необходимо отметить, что в последнее время на экономические процессы в мировой энергетике все большее воздействие оказывает геополитика, что связано с усилением геополитической турбулентности на глобальном и региональном уровнях. В частности, это касается энергетической дипломатии США, которая при Транле нацелена на доминирование США в сфере энергетики в технологическом плане, а также на рынках нефти, газа, угля и ядерной отрасли.

На процессы развития мировой энергетики оказывают влияние экономические, технологические, экологические и геополитические факторы, которые воздействуют на производство и потребление энергетических ресурсов. Далее в работе будут рассмотрены основные проблемы мировой энергетики с учетом их влияния на процессы глобализации мировой экономики.

Общие подходы

Глобализация - наиболее важное явление нашей эпохи. Она определяет не только экономику разных стран, но и их общество, политическое устройство и международные отношения.

Многие считают, что она также является неодолимой силой - во благо или во вред. Однако история свидетельствует, что это не так. Мы не можем рассчитывать на то, что процессы глобализации не остановятся в будущем или на то, что они будут благоприятны во всех отношениях. Но мы должны понимать одно: то, какими они будут, зависит от всех нас. Если к глобализации подойти правильно, это столетие может стать эпохой небывалого мира, партнерства и процветания. Если же наоборот, она может закончиться полным крахом, как глобализа-

ция, начавшаяся в 1914 году перед Первой мировой войной [14].

Глобализация - это интеграция экономической деятельности разных стран. Ей сопутствуют другие формы интеграции - в первую очередь, передвижение людей и распространение идей [14]. Швейцарский экономический институт (KOF Swiss Economic Institute) [7] подготовлены индексы уровня глобализации для 207 стран мира (KOF Index of Globalization) [6] на 2017 год.

Все страны, исследуемые в рамках Индекса, оцениваются по 24 показателям, объединённым в три основные группы глобальной интеграции:

- **Экономическая глобализация** — объём международной торговли, уровень международной деловой активности, торговые потоки, международные инвестиции, тарифная политика, ограничения и налоги на международную торговлю, и так далее. В этой группе первое место занимает Сингапур (индекс - 97.77), Россия - на 125 месте (индекс - 52.06).

- **Социальная глобализация** — уровень культурной интеграции, процент иностранного населения, международный туризм, международные личные контакты, объём телефонного трафика, почтовых отправлений, трансграничных денежных переводов, информационные потоки, развитие информационно-коммуникационной инфраструктуры, и так далее. В этой группе на первом месте - Сингапур (91.6), Россия - на 52 месте (66.36).

- **Политическая глобализация** — членство государств в международных организациях, участие в международных миссиях (включая миссии ООН), ратификация международных многосторонних договоров, количество посольств и других иностранных представительств в стране, и так далее. В этой группе на первом месте - Франция (97.29), Россия - на 20 месте (91.34).

Индекс уровня глобализации исчисляется как сумма указанных составляющих с весовыми коэффициентами 36%, 39% и 25%, соответственно. Для всех стран, озабоченных данным исследованием, составляется рейтинг по Индексу глобализации, который указывает их место среди других исследуемых государств.

Источниками информации при построении Индекса служат специализированные базы данных Всемирного банка [12], Международного Валютного Фонда [4], Организации Объединённых Наций [11], Международного телекоммуникационного союза [3], других международных организаций и статистических институтов. В 2017 году, как указано выше, исследование охватило 207 стран.

Индекс уровня глобализации позиционируется как некий комбинированный показатель, который

позволяет оценить масштаб интеграции той или иной страны в мировое пространство и сравнить разные страны по его компонентам [23]. На первом месте в этом списке находится Нидерланды (92.84), Россия – на 48 месте (88.23).

Таким образом, Россия по индексам социальной, политической и общей глобализации среди 207 стран мира занимает достаточно высокие места (соответственно 52, 20 и 48), что позволяет оценить уровень глобализации Российской Федерации в мировое сообщество как достаточно высокий. Что касается экономической глобализации, то по этому показателю наша страна находится на 125 месте. В определенной степени это может быть связано с санкциями, введенными западными странами после событий на Украине 2014 года.

Глобализация определяет три взаимосвязанные силы: 1) Технологии; 2) международные объединения, союзы, далее Институты; и 3) Политика. Характеризуем их более подробно.

Технологии. На всем протяжении исторического процесса главной движущей силой глобализации являются технологические и интеллектуальные инновации. Они снизили стоимость перевозок и коммуникаций, что позволило расширить возможности для выгодного экономического обмена на большие расстояния [14]. Так, ведущими факторами глобализации конца XIX - начала XX веков были паровоз, пароход и телеграф, а в настоящее время – это реактивный самолет, Интернет и мобильный телефон. Интеграция средств коммуникации и компьютеров – это технологическая революция нашей эпохи. К настоящему времени в мире насчитывается ~ 98% абонентов сотовой связи и ~ 40% пользователей сети Интернет, а двадцать лет назад ничего этого практически не было. Информация все больше принимает цифровую форму, мир становится все более взаимосвязанным.

В будущем технологии будут оставаться ключевым фактором интеграции. Практически все люди будут иметь интеллектуальные мобильные устройства для мгновенного доступа ко всей информации во всемирной сети, что позволит фактически устранить затраты на передачу всего, что может быть оцифровано, – информация, финансы, развлечения и т.д. Разное увеличение обмена данными неизбежно. В тоже время, некоторые сферы технологий, такие как стоимость транспортировки товаров и людей, не характеризуются каким-либо значимым снижением. Это показывает, что технологический прогресс открывает намного больше возможности для обмена идеями и информацией, чем обмена товарами или рабочей силой.

Институты. В прошлом (примерно XVI – начало XX в.в.) международную торговлю поддерживали империи, сегодня она осуществляется с помощью договоров и многосторонних организаций, таких как: ВТО [13], Всемирный Банк [12], Международный Валютный Фонд [4], ОЭСР [10], а также региональных объединений – Европейский Союз (ЕС) [2], Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) [9], Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) [1], ЕАЭС, Энергетическая хартия [3] и др. Важную роль также играют полугосударственные и частные институты [14].

Политика. Стремление новых независимых развивающихся стран к самодостаточности обусловило кардинальный разворот в политике. Самый важный разворотом стал мировой кризис глобализации, который последовал за двумя мировыми войнами и Великой депрессией. За этим последовал распад сложившегося валютного порядка, а торговля стала подвергаться все большему ограничению.

Вудуче, как Институты, так и Политика менее предсказуемы, чем Технологии. Наибольший про-

вал Институты и Политика имел место в области либерализации и глобализации финансов. С 1970 года по настоящее время в мире произошло более 140 банковских кризисов, некоторые из которых имели общемировое значение (азиатский кризис 1997-1998 г.г., Великая рецессия 2008-2009 г.г., последующий кризис в еврозоне). Эти потрясения вылились в огромные экономические и финансовые издержки и, несмотря на усилия, предпринимаемые для создания более надежной финансовой системы и более эффективных процессов регулирования и контроля, пока не понятно, удастся ли добиться успеха. С финансовыми проблемами также тесно связана валютная система. С 1971 года в мире действует система плавающих курсов валют, в которой доминирует доллар США. Эта система оказалась, в общем, жизнеспособной. Но в то же время она является достаточно нестабильной, поскольку позволяет США применять такую политику, которая вызывает непредсказуемые и неуправляемые сдвиги в потоках капитала по направлению к неблагоприятным внешним субъектам и наоборот [14]. Тем не менее, этот стандарт плавающего доллара, скорее всего, сохранится и далее, поскольку никакая другая валюта и другой глобальный механизм пока не могут обеспечить необходимое согласие, по крайней мере, в ближайшем будущем.

Одной из наиболее важных предстоящих задач является управление процессами, и изменениями, связанными со снижением влияния Запада и укреплением влияния Китая и ряда других стран на формирующийся глобальный рынок. Историческая практика показывает, что ни технологии, ни экономика не гарантируют будущее глобализации в краткосрочной и среднесрочной перспективе, это под силу только политическим решениям. Поэтому, правильное использование возможностей, которые предоставляет глобализация, является основной задачей.

Сложившаяся в современном мире **энергетическая ситуация** требует научной, то есть объективной оценки. В науке нет окончательных ответов, каждый ответ должен стимулировать новый вопрос и новый поиск. Именно прогресс науки принес человечеству власть над природой, над окружающим миром. Расщепление атома, исследование недр земли и глубин океанов, тайн Солнца и Космоса открывает все новые источники энергии.

В условиях прогрессирующей глобализации экономической сферы и усиления конкуренции на мировых рынках значение энергетического фактора неуклонно возрастает, и ему отводится всё более значимая роль во внешнеэкономической и внешнеполитической стратегии России.

Глобализация мировой энергетики и ее перспективы

Глобализация в энергетической сфере охватывает энергетические рынки и энергетические ресурсы; инвестиции; рынки энергетических технологий и оборудования; систему энергетической информации; знаний и ноу-хау; защиту окружающей среды под воздействием энергетики; систему национального энергетического законодательства, нормативов, технических правил и т.п.

Некоторые из этих направлений ускоряют процессы глобализации и содействуют формированию глобального рынка, другие, наоборот, препятствуют. К числу факторов, препятствующих (или замедляющих) формирование глобального рынка, относятся те, которые снижают импортную потребность в энергоресурсах энергодефицитных стран и регионов. К ним относятся: рост энергоэффективности, освоение новых (в том числе возобновляемых) источников энергии, экономический кризис, геополитика некоторых государств [26].

Особую и значительную роль в развитии энергетики и глобальной экономики играют технологические факторы. Так, покаяние и развитие технологий транспорта газа по трубопроводам большого диаметра открыло возможность формирования региональных рынков газа. Технологией транспорта газа в сжиженном виде положили начало формирования глобального газового рынка.

Новые технологии в добыче газа и нефти, такие как горизонтальное бурение скважин (посредством инновационной методики сейсмического моделирования 3D GEO [27]) в сочетании с технологиями множественного гидроразрыва пластов трансформировали газовый и нефтяной секторы и обеспечили возможность вовлечения в разработку рассредоточенных по всему миру гигантских залежей так называемых нетрадиционных (неконвенциональных) газа и нефти. Рентабельность добычи нетрадиционных углеводородов значительно выше, чем традиционных, но их преимущество состоит в том, что они разрабатываются рядом с районами потребления при минимальных затратах на транспортировку. Именно отсутствие подобных затрат делает нетрадиционные ресурсы конкурентоспособными. Такой подход определяет роль нетрадиционных углеводородов в ближайшей и среднесрочной перспективе. Нетрадиционные углеводороды - это местный (региональный) вид топлива, который развивает, укрепляет или формирует соответствующие рынки газа или нефти. Что касается глобального газового рынка, то нетрадиционный газ, создавая новые локальные и региональные газовые рынки, участвует в формировании глобального газового рынка. Например, масштабное развитие добычи сланцевого газа в США, превращает ранее газодefицитный североамериканский рынок в рынок самодостаточный, что привело к перераспределению ориентированных на него потоков СПГ на другие рынки [26].

Следующим примером влияния технологий и усиления процессов глобализации является развитие ядерной энергетики. К ним относятся: формирование ресурсной базы ядерной энергетики [20]; обеспечение радиационной безопасности ядерной энергетики на тепловых нейтронах путем модернизации существующих АЭС и продления срока их действия [16]; развитие ядерной энергетики на быстрых нейтронах, позволяющей в значительной мере решить ресурсную проблему энергетики [22]; перспективах международного сотрудничества в исследованиях термоядерной энергии [18], стоимость которых не под силу даже крупному развитому государству; организации международного сотрудничества по изотопному направлению для медицины [17], развитие которой в настоящее время растет, возрастает и потребности в новых радиофармацевтиках; изотопных энергетических источниках [19], которые находят применение в космических исследованиях, а получение соответствующих энергетических изотопов также требует международных союзов. Следует отметить также важную роль международного сотрудничества как ключевого фактора внедрения инновационных технологий в промышленность, исследованного в нашей работе [21].

Проблемы глобализации энергетики

Анализ тенденций развития мировой экономики позволяет сделать прогноз относительно того, что общий объем уровня мирового потребления энергоресурсов будет только возрастать в силу развития производственной и социальной сфер жизнедеятельности человека. По оценкам Академика Конторовича А.Э. [24], до начала XX в., т. е. до 1900 г., человечество использовало около 40 млрд. т условного топлива. Это были солома, дрова, уголь, отчасти нефть. За первые 70 лет XX в., до 1971 г. по-

требление энергоресурсов возросло в 3 раза, почти в 10 раз более 120 млрд т у.т. А за следующие 40 лет после 1970 г., к началу 2011 г. - еще 322 млрд т у.т. Другими словами: из всех энергоресурсов, использованных человечеством за всю историю своего существования, на первые 17 тыс. лет приходится только 8,2%; на первые 70 лет XX в. - 25,7%; на последние 40 лет - 66,1%. Налицо громадное ускорение в потреблении энергоресурсов.

Этот громадный рост потребления энергии происходит неравномерно. Северная Америка и Европа, имеют 12 % населения планеты и потребляют ~ 50 % всей мировой энергии, а развивающиеся страны (69 % жителей Земли) - только 18 %. В тоже время, согласно представленным выше прогнозам, Китай и Индия могут выйти на потребление энергии на уровне США, и тогда мир может вступить в полосу энергетического коллапса. Поэтому в мировой энергетике необходимо решить глобальные энергетические проблемы - нехватка энергии, сокращение ресурсов и изменение климата. Для их решения необходима быстрая перестройка мировой структуры энергетике в сторону повышения экологической чистоты производимой энергии, рост масштабов перераспределения энергоресурсов между разными регионами планеты и резкое увеличение роли технических инноваций в сфере преобразования энергии.

Обобщая анализ влияния технологических факторов на процессы глобализации заметим, что в конкурентном глобализирующемся мире будет происходить своеобразное соревнование технологий, и от того, какие технологии быстрее выйдут на рынок, например, новые технологии производства новых энергоресурсов (такие как разработка сланцевой нефти и газогидратов, использование энергии приливов и отливов, температурного градиента океана, термоядерный синтез и др.) или технологии, обеспечивающие эффективный транспорт традиционных энергоресурсов на большие расстояния (природного газа в гидратном состоянии, электроэнергия по сверхпроводящим кабелям и др.), будет зависеть как мировой энергетической ландшафт середины XXI века в целом, так и степень глобализации мирового рынка газа в частности [26].

Геополитика мировой энергетики

Динамичное развитие мировой энергетики в конце XX века, сопровождающееся значительным расширением потоков международной торговли энергетическими ресурсами, оборудованием и услугами, сделало актуальным понятие о геополитических аспектах энергетики.

Как отмечает один из ведущих специалистов в области мировой энергетической политики Дж. Митчел, на рубеже веков «арифметика энергетики все больше подчиняется» политическому фактору [8]. Обращает на себя внимание активизация исследований в сравнительно новых областях науки, которые назвали «энергетическая геополитика», а также «энергетическая дипломатия». Основным идеологом «энергетической дипломатии» является соавтор настоящей статьи Жезини С.Э., который еще в 2002 г. в одной из своих работ [15] подробно остановился на этой проблематике.

Среди них нужно выделить географическое положение крупнейших месторождений нефти, газа, угля, урановой руды с точки зрения их удаленности от основных рынков сбыта, а также возможности транспортировки этих ресурсов. Например, в отличие от государства Персидского залива, богатые углеводородными ресурсами стран Центральной Азии не имеют выхода к морю, а транспортировка этих ресурсов на внешние рынки осуществляется пока по системе трубопроводов, проложенных через территорию России.

Геополитические факторы используются для обоснования внешней политики конкретной страны в отношении других стран, чаще всего – расположенных в том же или прилегающих регионах.

До недавнего времени мировой рынок энергоресурсов на 85-90% зависел от экономических интересов разных стран и лишь на 15-20% – от геополитических. В частности, по оценкам экспертов ОПЕК, в 2003-2005 гг. роль этих факторов оценивалась в 15-20% в структуре цен на нефть. Сегодня положение в корне изменилось – геополитика доминирует. Она влияет на спрос и предложение, на цены, на развитие и функционирование инфраструктуры транспортировки нефти и газа. В некоторых случаях роль геополитических факторов, используемых США, можно оценить в 60-80%. В частности, это касается ряда проектов в сфере транспорта газа и ядерной энергетики.

Подтверждением того, как геополитика пытается "рулить" мировой энергетикой, служат, например, действия Вашингтона при администрациях Обамы и Трампа. Вспомним заявления официальных представителей этих администраций, что Соединенные Штаты готовы залить Европу сжиженным природным газом, а также поставлять ей нефть, поскольку добыча сланцевой нефти и сланцевого газа будет расти. В подтверждение этого в ежегодных прогнозах BP, МЭА показываются все более высокие объемы добычи сланцевых углеводородов. Но на самом деле это – бред. Ведь добыча сланцевых углеводородов несет в себе немалые проблемы: во-первых, экологические, во-вторых, финансовые – высокая себестоимость. Что касается СПГ, то в настоящее время США навязывают миру через политические методы (санкции, военные конфликты и пр.) новые правила торговли СПГ – вся торговля сжиженным газом должна осуществляться, как и для нефти, через биржи. Тогда и цена трубопроводного газа будет привязана к биржевой или спотовой цене. В перспективе на место газовых рынков Европы, Азии и США, по американским замыслам, должен появиться единый мировой фондовый рынок, который будет контролировать США [25].

С точки зрения энергетических интересов России текущая ситуация отнюдь не спокойная: наблюдается геополитическая турбулентность вокруг Украины, а теперь еще добавился и Ближний Восток. Конкретным результатом этого "негатива" стало введение против нашей страны новых санкций, затрагивающих, в том числе и энергетическую отрасль. Сколько это продлится, сказать сложно, вероятно, пока не будет найден баланс геополитических интересов между Россией и США, а также Россией и ЕС.

Геополитика оказывает негативное воздействие на сотрудничество России с рядом восточноевропейских стран в области ядерной энергетики. Под нажимом США и ЕС Литва отказалась от использования построенной во времена СССР Ингалиской АЭС, Болгария – от строительства с участием «Росатома» АЭС в Белене, несмотря на явные экономические выгоды. Также оказывается давление на другие страны Европы. В последнее время США совместно с нынешним украинским руководством прорабатывают возможность перехода АЭС Украины на поставки американского ядерного топлива и отказа от топлива, поставленного в течение многих десяти-

летий из России. Для Украины это вряд ли выгодно экономически, а технологически трудно и опасно, но с точки зрения геополитических и экономических интересов США это может иметь перспективу.

При оценке потенциальных угроз экспортным поставкам российских углеводородов необходимо найти ответ на главный вопрос: может ли из-за негативных геополитических изменений уменьшиться спрос на нефть и газ из России в Западной Европе? На авторский взгляд, в любом случае спрос значительно не изменится. Альтернатива у европейцев – это нестабильный Персидский залив плюс Ливия. Значительную долю европейского рынка всегда занимали российские углеводороды. Чтобы увеличить поставки сырья с Каспийского региона, нужно изменить международный правовой статус Каспийского моря, а существенного прогресса на этом направлении не видно. Так что Европа, скорее всего, сохранит поставки нефти и газа из России на существующем уровне, что и показали результаты после введения антироссийских санкций после 2014 года – объемы поставок природного газа из России в ЕС в 2016 г. стали выше, чем в 2013. Геополитика не может доминировать бесконечно, потому что это приносит убытки и компаниям, и странам.

Заключение

Глобализация является наиболее важным явлением нашей эпохи. Она интегрирует экономику разных стран и общество, политическое устройство и международные отношения.

Глобализация мировых энергетических рынков является отражением дальнейшего технологического развития и этапом их эволюционного формирования. Особую и значительную роль в развитии мировой энергетики и глобальной экономики играют технологические факторы, а также международное сотрудничество как ключевой фактор внедрения этих технологий в промышленность. Нефть является главным глобальным товаром. В систему международной торговли ежегодно поступает около половины всей добываемой нефти и около одной трети всего добытого природного газа. В мировом экспорте природного газа наблюдается тенденция постепенного увеличения доли сжиженного природного газа. Инвестиции в нефть и газ составляют сейчас ~ 40% от глобальных инвестиций в энергетику. Инвестиции в энергетику Китая по-прежнему остаются крупнейшими в мире – 20% и выше от общей суммы. Мировое производство угля впервые в этом столетии начало сокращаться.

Перспективы развития глобальной энергетики состоят в решении проблем сокращения ресурсов, изменений климата, нехватки энергии в развивающихся странах.

В последние годы геополитика существенно усилила влияние на экономику мировой энергетики, что осложнило ситуацию на мировых энергетических рынках, реализацию крупных международных энергетических проектов. Однако такое положение не может продолжаться бесконечно. По мере успокоивания геополитической турбулентности в мире, которая, прежде всего, связана с возможным ослаблением геополитического конфликта между Россией и США экономические факторы будут постепенно возвращать свои позиции.

Библиографический список

1. Asia-Pacific Economic Cooperation. URL: <https://www.apec.org/>.
2. European Union. URL: <http://europa.eu/>.
3. International Energy Charter. URL: <http://www.encharter.org/>.
4. International Monetary Fund. URL: <http://www.imf.org/en/>.
5. International Telecommunication Union. URL: <http://cnelnet.ru/itu.php>; <https://www.itu.int/ru/Pages/default.aspx>.

6. KOF Index of Globalization 2017. URL: http://globalization.kof.ethz.ch/media/filer_public/2017/04/19/rankings_2017.pdf.
7. KOF Swiss Economic Institute. URL: <https://www.kof.ethz.ch/>.
8. Mitchell J. The New Geopolitics of Energy. London: The Royal Inst. of International Affairs, 1996, p. 178.
9. North American Free Trade Agreement. URL: <https://www.cbp.gov/trade/nafta>.
10. Organisation for Economic Co-operation and Development. URL: <http://www.oecd.org/>.
11. United Nations URL: <http://www.un.org/>.
12. World Bank. URL: <http://www.worldbank.org/>.
13. World Trade Organization. URL: <https://www.wto.org/>.
14. Вульф М. Определяя будущее глобализации. URL: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/R/fandd/2014/09/pdf/wolf.pdf>.
15. Жижин С.З. Энергетическая дипломатия. Москва, 2002.
16. Жижин С.З., Тимохов В.М. Геополитические и экономические аспекты развития ядерной энергетики. Вестник МГИМО-Университета. 2015. № 4 (43), с. 64-73.
17. Жижин С.З., Тимохов В.М. Международные рынки изотопов. Вестник МГИМО-Университета, 2016, № 5(50), с.145-157.
18. Жижин С.З., Тимохов В.М. Перспективы международного сотрудничества в развитии термоядерной энергетики. Экономические и экологические аспекты. Энергетическая политика. 2016. № 3, с. 98-108.
19. Жижин С.З., Тимохов В.М. Радионуклидные источники энергии. Обеспечение энергетической безопасности. Энергетическая политика. 2017. № 1, с. 111-122.
20. Жижин С.З., Тимохов В.М. Ресурсная база ядерной энергетики. Надежность и безопасность энергетики. 2017, т. 10, № 1, с. 4-10.
21. Жижин С.З., Тимохов В.М. Технологические аспекты энергетической дипломатии России. Вестник МГИМО-Университета. 2016. № 3(48), с.43-53.
22. Жижин С.З., Тимохов В.М. Экономические аспекты некоторых перспективных ядерных технологий за рубежом и в России. Вестник МГИМО-Университета. 2015. № 6 (45), с. 284-297.
23. Индекс глобализации стран мира по версии KOF. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/kof-globalization-index/info>.
24. Которович А.Э. Будущее глобальной энергетики. URL: <http://www.shapovalov.org/publ/7-1-0-239>.
25. Крутков Л. Трубы горят. Эксперт. 2017. № 37, 11-17 сентября 2017. URL: <http://expert.ru/expert/2017/37/truby-goryat/>.
26. Мастепанов А. Варианты глобализации. URL: http://www.ng.ru/energy/2013-04-09/9_globalisation.html.
27. Моделирование в Сежмике. Tesseral Technologies. URL: <http://www.tesseral-geo.com>.

References

1. Asia-Pacific Economic Cooperation. URL: <https://www.apec.org/>.
2. European Union. URL: <http://europa.eu/>.
3. International Energy Charter. URL: <http://www.encharter.org/>.
4. International Monetary Fund. URL: <http://www.imf.org/en/>.
5. International Telecommunication Union. URL: <http://celnet.ru/itu.php>; <https://www.itu.int/ru/Pages/default.aspx>.
6. KOF Index of Globalization 2017. URL: http://globalization.kof.ethz.ch/media/filer_public/2017/04/19/rankings_2017.pdf.
7. KOF Swiss Economic Institute. URL: <https://www.kof.ethz.ch/>.
8. Mitchell J. The New Geopolitics of Energy. London: The Royal Inst. of International Affairs, 1996, p. 178.
9. North American Free Trade Agreement. URL: <https://www.cbp.gov/trade/nafta>.
10. Organisation for Economic Co-operation and Development. URL: <http://www.oecd.org/>.
11. United Nations URL: <http://www.un.org/>.
12. World Bank. URL: <http://www.worldbank.org/>.
13. World Trade Organization. URL: <https://www.wto.org/>.
14. Вульф М. Определяя будущее глобализации. URL: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/R/fandd/2014/09/pdf/wolf.pdf>.
15. Жижин С.З. Энергетическая дипломатия. Москва, 2002.
16. Жижин С.З., Тимохов В.М. Геополитические и экономические аспекты развития ядерной энергетики. Вестник МГИМО-Университета. 2015. № 4 (43), с. 64-73.
17. Жижин С.З., Тимохов В.М. Международные рынки изотопов. Вестник МГИМО-Университета, 2016, № 5(50), с.145-157.
18. Жижин С.З., Тимохов В.М. Перспективы международного сотрудничества в развитии термоядерной энергетики. Экономические и экологические аспекты. Энергетическая политика. 2016. № 3, с. 98-108.
19. Жижин С.З., Тимохов В.М. Радионуклидные источники энергии. Обеспечение энергетической безопасности. Энергетическая политика. 2017. № 1, с. 111-122.
20. Жижин С.З., Тимохов В.М. Ресурсная база ядерной энергетики. Надежность и безопасность энергетики. 2017, т. 10, № 1, с. 4-10.
21. Жижин С.З., Тимохов В.М. Технологические аспекты энергетической дипломатии России. Вестник МГИМО-Университета. 2016. № 3(48), с.43-53.
22. Жижин С.З., Тимохов В.М. Экономические аспекты некоторых перспективных ядерных технологий за рубежом и в России. Вестник МГИМО-Университета. 2015. № 6 (45), с. 284-297.
23. Индекс глобализации стран мира по версии KOF. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/kof-globalization-index/info>.
24. Которович А.Э. Будущее глобальной энергетики. URL: <http://www.shapovalov.org/publ/7-1-0-239>.
25. Крутков Л. Трубы горят. Эксперт. 2017. № 37, 11-17 сентября 2017. URL: <http://expert.ru/expert/2017/37/truby-goryat/>.
26. Мастепанов А. Варианты глобализации. URL: http://www.ng.ru/energy/2013-04-09/9_globalisation.html.
27. Моделирование в Сежмике. Tesseral Technologies. URL: <http://www.tesseral-geo.com>.

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И ОБЩЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО СОХРАНЕНИЮ ПАМЯТНИКОВ ИСТОРИИ И КУЛЬТУРЫ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Загребельный И.Н., Московский финансово-юридический университет

Жариков Р.В., д.э.н., профессор, Тамбовский государственный технический университет

Жариков А.Р., аспирант, Московский технический университет связи и информатики

Аннотация: Историко-культурным наследием Крыма являются различные объекты духовных и материальных ценностей полуострова, которые были созданы на его территории за весь период его заселения различными нациями и народностями, проживавшими на площади современной республики, которые несомненно значимы для сбережения и онтогенеза самобытности Крыма. Республика Крым сегодня насчитывает порядка трех тысяч официально признанных памятников истории, архитектуры, археологии и градостроительства, а так же монументального искусства, поэтому одной из приоритетных задач можно по праву считать государственную охрану объектов культурного наследия органов местного самоуправления и государственной власти Республики Крым. Ключевые слова: сохранение культурного наследия, охрана памятников архитектуры и градостроительства, блокчейн, Единый государственный реестр объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации (7705851331-egrkn)

Abstract: Historical and cultural heritage of the Crimea are various objects of cultural and material values of the peninsula which were created in its territory for the entire period of its settling by various nations and nationalities living on the area of the modern republic which are undoubtedly significant for saving and ontogenesis of identity of the Crimea. The Republic of Crimea contains today about three thousand officially recognized monuments of history, architecture, archeology and town planning, and also monumental art therefore it is possible for one of priority tasks by the right to consider the state protection of objects of cultural heritage of local government bodies and the government of the Republic of Crimea.

Keywords: preservation of cultural heritage, protection of monuments of architecture and town planning, blockchain, Unified state register of objects of cultural heritage (historical and cultural monuments) of the people of the Russian Federation (7705851331-egrkn)

Важнейшими задачами работы государственных и общественных организаций, целью которых является сбережение национального достояния на Крымском полуострове, является приведение действующего законодательства в соответствие с нормами и стандартами Российской Федерации и международным правом, с целью формирования экономической и правовой базы. В свою очередь это позволит создать условия для осуществления планомерного восстановления и охраны памятников истории и культурного наследия, а так же для осуществления постоянного мониторинга всех видов проводимых археологических, реставрационных и поисковых мероприятий при проведении строительных, монтажных и др. видов работ, затрагивающие культурный слой на всей территории полуострова.

Необходимо заметить, что Крым выделяется обширной самобытной историей, разнообразием памятников культурного наследия веками населявших и населяющих его народов, значительным многообразием природных пейзажей.

В настоящее время в культурное наследие Республики Крым включены:

- Памятники архитектуры
- Храмы и монастыри
- Монументы и памятники
- Пещерные города
- Некрополи
- Археологические памятники
- Музеи
- Дворцы

Многие города Республики Крым обладают историческим и архитектурным своеобразием: Керчь, Саки, Судак, Старый Крым, Севастополь, Евпатория, Массандра, Алушта, Алушка, Ялта, Вазчисарай, Гаспра и др. [1].

В период 2014-2016 годы заметно возросло количество охраняемых объектов культурного наследия Республики Крым. При этом, если говорить о доли объектов, имеющих удовлетворительное состояние на сегодняшний день, то от общей числен-

ности этот процент составляет 66%, а по объектам, информация о которых имеется в электронной базе данных egrkn, то по общему количеству объектов культурного наследия Республики Крым составляет 20%. Количество объектов культурного наследия, на которых выполнены противоаварийные и ремонтно-реставрационные работы за выше указанный период времени составило 20 единиц, а количество реконструированных и отремонтированных объектов культурного наследия за тот период составило 2 единицы [2]. В 2017 г. 115 млн. рублей было выделено на реставрационные работы в Симферополе, а также предстоит работы по восстановлению Вазчисарайского дворца, мемориального комплекса Аджимушкай, памятника героям Злытингенского десанта, дачи Станболи, дома Айвазовского, Митридатской лестницы. Однако реставрационных мероприятий предстоит ещё очень много и подобного рода работы требуют кропотливого труда и привлечения ученых, чтобы избежать потерь в процессе восстановления.

Территория Республики Крым насчитывает порядка пяти тысяч официально признанных памятников. Историко-культурное наследие Крыма представлено духовными и материальными ценностями, на протяжении веков основанными людьми, проживавшими на территории республике, эпохальное для сохранения и формирования самобытности Крыма.

Многообразие памятников связаны с жизнедеятельностью прославленных учёных, писателей, государственных и политических деятелей, таких как – писатели А.П. Чехов, И.С. Шнелёв, С.М. Сергеев-Ценский, академик архитектуры А.Н. Векетов, художник М.А. Волошин и др.

Кроме того, к культурным ценностям Республики Крым относятся памятники архитектуры и градостроительства не только республиканского, но и муниципального значения.

Государственную охрану памятников истории и культуры в Республике Крым принято считать пер-

востепенной задачей муниципальных органов власти и приоритетной задачей местного самоуправления.

Серьезной проблемой современности в области сохранения историко-культурного наследия Республики Крым, как и во многих других городах России, принято считать несанкционированную застройку городов, что зачастую приводит к утрате объектов регионального и муниципального значения. В Крыму проблема изучения направлений историко-градостроительного комплекса стоит очень остро и естественно негативно сказывается период постсоветского этапа застройки на территории полуострова.

Крым обладает богатейшим историко-архитектурным наследием разных эпох.

Разделение на сегменты с архитектурно-планировочным образованием секторов сможет обеспечить повсеместно защиту земель полуострова от несанкционированных и опасных для архитектурного ансамбля застроек.

Спорная и проблемная обстановка складывается в Ливадии. Так по территории парка было вынесено решение поселковым советом, в котором было решение о выделении земельного участка частнику с целью застройки, где в последствии им были размещены торговые площади [3].

Подобного рода примеров может быть приведено превеликое множество, - это и Приморский парк в Ялте, а так же известный Воронцовский парк. На современном этапе правительство полуострова вынуждено проводить планомерную работу по приведению в соответствие с нормативными требованиями к архитектурно-планировочным территориям и законодательной базой Российской Федерации. Территории требуют четкой сегментации по следующим категориям с учетом соответствующего режима использования: ландшафтный парк, природная зона, зона отдыха и туризма, зона жилой, промышленная зона. Кластеризация зон позволит использовать определенную территорию по назначению с учетом принципов сохранения и бережного отношения к национальному достоянию и памятникам архитектуры.

Законодательные акты, такие как Указ от 16.06.2014 №51-У система исполнительных органов государственной власти Республики Крым была реформирована в состав которой вошел Государственный комитет по охране культурного наследия Республики Крым. Функциональное предназначение вышеуказанного комитета - это сохранение, использование, популяризация и охрана объектов национального достояния: памятников истории и культуры расположенных на территории полуострова Крым. «По инициативе Госкомитета принято постановление Государственного Совета Республики Крым от 21.03.2014 №2152-6/14 «О мерах, направленных на сохранение объектов культурного наследия на территории Республики Крым в переходный период» [4] по которому все памятники истории и культуры в республике с прилегающими к ним территориями взяты под охрану государством в соответствии с законодательством РФ.

В данной связи, Закон Республики Крым от 11.09.2014 №68-ЗРК «Об объектах культурного наследия в Республике Крым» [5] получил соответствующее дополнение с внесением изменений в Федеральный закон от 12.02.2015 №9-ФЗ «Об особенностях правового регулирования отношений в области культуры и туризма» на основании проведенного в Крыму референдума и принятия Республики Крым и города федерального значения Севастополь в составе Российской Федерации [6].

За период нахождения полуострова Крым в составе России все мероприятия и работы на объектах национального достояния взяты под строгий госу-

дарственный контроль, а их охрана осуществляется на основании законодательных актов Российской Федерации.

Госкомитет введены в действие и вполне успешно осуществляют свою деятельность два учрежденных совета: Общественный совет и Научно-методический совет. Работа выше означенных советов нацелена на объединение специалистов различных квалификаций с принадлежностью к весьма разнообразным организациям, учреждениям, предприятиям и ведомств с целью разрешения сложных и спорных моментов, возникающих в процессе мероприятий по восстановлению, охране и реставрации государственных памятников.

Ими же были спроектированы и предложены на утверждение административный регламент на предоставление гос. услуг и исполнение гос. функций по охране памятников истории и культуры.

Госкомитет рассмотрел только за один год «397 проектов градостроительных, архитектурных и ландшафтных преобразований, строительных, мелиоративных, дорожных, земляных работ в зонах охраны памятников в различных регионах Республики Крым, выдано 8 разрешений на проведение ремонтно-реставрационных работ и 2 задания на разработку проектной документации. Продана большая работа по пресечению повреждений объектов археологии в ходе хозяйственной деятельности, произведен осмотр более 50 объектов, выдано 21 предписание на приостановление земляных, строительных, мелиоративных, хозяйственных и иных работ, осуществляется вынос мест расположения памятников археологии на ортофотопланы.» [4]

Советы осуществляют экспертную оценку и контроль за всеми видами проводимых поисковых, реставрационных и археологических работ на объектах исторического наследия.

Популяризация объектов культурного наследия, неотъемлемая часть туристического бизнеса на Крымском полуострове и в этой связи Госкомитет Республики Крым подготовил и издал достаточно емкое собрание «Историческое наследие Крыма». [4]

В соответствии с законодательной базой РФ Государственный комитет по охране культурного наследия Республики Крым имеет на сегодняшний день непосредственно подчиненные подведомственные учреждения позволяющие проводить исследования в области культурного наследия посредством специализированных организаций ГБУ «Научно-исследовательский центр крымоведения и охраны культурного наследия Республики Крым» и ГБУ «Черноморский центр подводных исследований».

Однако, в деле сохранения культурного наследия остаются проблемные вопросы, которые на сегодняшний день не удалось решить.

Так, остро обозначена необходимость сохранения и эффективного использования культурного наследия как одного из важнейших социально-экономических источников дохода внутреннего бюджета, который на сегодняшний день используется не эффективно. Естественно сказывается недостаточность финансирования в прошлые годы на научно-исследовательские, археологические и реставрационные работы, интенсивность эксплуатации культурного наследия без проведения регламентных и профилактических работ снижает их экономическую эффективность курортно-туристического потенциала в будущих периодах.

Все это потребует соответствующее финансирование и квалифицированных профессионально-подготовленных специалистов международного уровня, способных профессионально и в кратчайшие сроки предложить реальное импортозамещение в туристическом сервисе. Соответственно это

потребуется не только финансирование, инвестиций, но высоко профессионального менеджмента на уровне международных стандартов.

Внедрение технологий распределенного реестра позволит обеспечить прозрачность деятельности учреждений, занимающихся рассмотрением вопросов, связанных с эффективным использованием, охраной и реставрацией объектов культурного наследия Республики Крым. Использование концепции блокчейн-технологий позволит значительно снизить риски злоупотребления и мошенничества. В частности, для осуществления контроля и сохранения объектов культурного наследия мы предлагаем разработать:

- **Реестры объектов, сделок и прав собственности.** Данный реестр позволит аккumulировать сведения об объектах культурного наследия и их состоянии, обременениях, проводимых ранее и планируемых противоаварийных и ремонтно-реставрационных работах. Таким образом, каждый объект культурного наследия Республики Крым получит свой «паспорт», содержащий все сведения о характеристиках и наименованиях объекта. Это позволит ускорить и упростить оценку необходимости выделения средств и сумм для проведения работ на объекте. При этом уже сейчас можно использовать опыт Швеции [10], Украины [11] и других стран, которые протестировали или находятся на этапе пилотного внедрения данной технологии в земельный реестр.

- **Смарт-контракты.** Это сделки и иные договоры, которые благодаря технологии блокчейн можно заключать полностью в цифровом виде (например, переход права или обязательства на выполнение работ по реставрации от одного подрядчика к другому). При этом исполнение смарт-контрактов, как правило, обеспечивается компьютерными протоколами, которые проверяют законность и возможность и сделки, гарантируя выполнение условий согласно установленным нормам без вмешательства человека. Соответственно, это решение позволит снизить риски и повысить уровень безопасности и надежности проводимых операций. Использование смарт-контрактов уже апробировано администрацией Роттердама (Нидерланды) совместно с консалтинговой компанией Deloitte и Кембриджским центром инноваций в проекте по регистрации договоров аренды [12]. Использование смарт-контрактов позволит не только обеспечить прозрачность финансирования по федеральным программам, но и вызовет отклик к проблеме и позволит реализовывать различные модели краудфандинга и инвестирования в объекты культурного наследия Республики Крым как со стороны населения РФ, так и нерезидентов страны.

- **Голосования.** На данный момент один из ключевых эффективных способов выбора объекта, нуждающегося в противоаварийных и ремонтно-реставрационных работах, являются голосования. Примером успешной реализации платформы голосования в России является сервис Правительства Москвы «Активный Гражданин» [13], который тем не менее не лишен недостатков. В частности, у пользователя нет возможности убедиться, что его голос засчитан правильно. Свой на сервере или «накрутка» голосов пользователей может привести к тому, что результаты голосования будут скомпрометированы. Кроме того, неравнодушность к объектам Республики Крым проявляют не только жители полуострова, но и туристы, поэтому необходимо предоставить возможность участие в голосовании всем жителям страны. Технологии распределенного реестра в свою очередь позволяют обеспечить надежное удаленное голосование, устойчивое к нагрузкам и компрометации.

Среди иных проблем следует отметить отсутствие необходимых нормативных правовых актов, отсутствие опыта и необходимых знаний для работы в правовом поле Российской Федерации, отсутствие лицензиатов, осуществляющих деятельность по реставрации объектов культурного наследия, и экспертов для проведения историко-культурных экспертиз.

Во главе угла – право. Вопрос совершенствования законодательства в музейной сфере обусловлен требованием времени, которое объективировано в основах государственной культурной политики. Базовые нормы в документе изложены ясно и доступно. С момента утверждения основ государственная культурная политика признается неотъемлемой частью Стратегии национальной безопасности Российской Федерации. В этой связи федеральное законодательство как пример нормотворческой деятельности для регионов должно быть подчинено реализации этой базовой нормы. Любые правоотношения возникают, протекают и исчерпывают себя прогнозируемо, если известны участники и их статус.

Реально существование сдерживается процесс государственной охраны объектов культурного наследия продолжительной проволочкой в принятии подзаконных актов к федеральному закону № 73-ФЗ [7], таких как Положение о Едином государственном реестре объектов культурного наследия народов Российской Федерации, Положение о государственной историко-культурной экспертизе и др. Отсутствие данных Положений порождает проблемы в своевременном учёте новых объектов культурного наследия и включении их в Единый государственный реестр [8].

Меры, принятые Госкомитетом, способствуют устранению вышеперечисленных проблем в сфере охраны культурного наследия Республики Крым.

Библиографический список

1. Список объектов культурного наследия (памятников архитектуры, истории, монументального искусства) и выявленные объекты культурного наследия, расположенных на территории Республики Крым (по состоянию на 01.11.2015) – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://mkult.rk.gov.ru/rus/info.php?id=609973>
2. Постановление Совета министров Республики Крым от 08.06.2016 №250 «О внесении изменений в постановление Совета министров Республики Крым от 09.02.2015 года №32» - - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://mkult.rk.gov.ru/rus/info.php?id=609973>
3. Официальный сайт государственного комитета по государственной регистрации и кадастру Республики Крым - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://gkreg.rk.gov.ru/>
4. Отчет о деятельности Государственного комитета по охране культурного наследия Республики Крым за 2014 - [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://gkokn.rk.gov.ru/rus/file/otchet_o_deyatati_nositi_Gosudarstvennogo_komiteta_po_ohrane_kulturnogo_naslediya_RK_za_2014.pdf
5. Закон Республики Крым от 11.09.2014 №68-ЗПК «Об объектах культурного наследия в Республике Крым»// Российская газета от 13.09.2014
6. Федеральный закон "Об особенностях правового регулирования отношений в области культуры и туризма в связи с принятием в Российскую Федерацию Республики Крым и образованием в составе Рос-

- сийской Федерации новых субъектов - Республики Крым и города федерального значения Севастополя" от 12.02.2015 N 9-ФЗ (ред. от 03.07.2016 №308-ФЗ) // Собрание законодательства Российской Федерации от 12 мая 2014 г. N 19 ст. 2289
7. Федеральный закон "Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации" от 25.06.2002 N 73-ФЗ(ред. от 29.07.2017)// Собрание законодательства РФ", 01.07.2002, N 26, ст. 2519
 8. Свичкар И.Г. Деятельность государственных органов власти и общественных организаций по сохранению историко-культурного наследия на Южном Урале в середине 1960-х – начале 2010-х годов (по материалам Челябинской области) дис...на соискания ученой степени кандидата ист.наук 07.00.02 / Свичкар Илюза Гасимзяновна – Челябинск, 2014. – 529 с. Режим доступа: https://www.susu.ru/sites/default/files/dissertation/svichkar_ig_dis.pdf – с.152
 9. Крымский архитектурный портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.archiportal-crimea.ru/krim/nazvani-pamyatniki-architekturi-v-krimu-kotokie-budut-restavrirovat-v-2017-godu.html>
 10. Информационный портал CoinDesk, Inc. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.coindesk.com/swedens-blockchain-land-registry-begin-testing-march/>
 11. Официальный сайт министерства аграрной политики и продовольствия Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://minagro.gov.ua/node/24722>
 12. Официальный сайт консалтингового агентства Deloitte [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/over-deloitte/articles/basis-for-blockchain-in-real-estate-established.html>
 13. Официальный сайт Мэра Москвы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.mos.ru/otvet-tehnologii-moskvi/kak-ya-mogu-vliyat-na-razvitie-goroda/>

References

1. Spisok ob'ektov kul'turnogo naslediya (pamyatniki arhitektury, istorii, monumental'nogo iskusstva i vyuzvlennye ob'ekty kul'turnogo naslediya, raspolozhennyye na territorii Respubliki Krym (po sostoyaniyu na 01.11.2015) – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://mkult.rk.gov.ru/rus/info.php?id=609973>
2. Postanovlenie Soveta ministrov Respubliki Krym ot 08.06.2016 №250 «O vnosenii izmenenii v postanovlenie Soveta ministrov Respubliki Krym ot 09.02.2015 goda №32» - - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://mkult.rk.gov.ru/rus/info.php?id=609973>
3. Oficial'nyj sayt gosudarstvennogo komiteta po gosudarstvennoj registracii i kadastru Respubliki Krym – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gkreg.rk.gov.ru/>
4. Otchet o deyatel'nosti Gosudarstvennogo komiteta po ohrane kul'turnogo naslediya Respubliki Krym za 2014 – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://gkokn.rk.gov.ru/rus/file/Otchet_o_deyatelnosti_Gosudarstvennogo_komiteta_po_ohrane_kul'turnogo_naslediya_RK_za_2014.pdf
5. Zakon Respubliki Krym ot 11.09.2014 №68-ZRK «Ob ob'ektah kul'turnogo naslediya v Respublike Krym»// Rossijskaya gazeta ot 13.09.2014
6. Federal'nyj zakon "Ob osobennostyah pravovogo regulirovaniya otnoshenij v oblasti kul'tury i turizma v svyazi s prinyatiem v Rossijskuyu Federaciju Respubliki Krym i obrazovaniem v sostave Rossijskoj Federacii novyyh sub'ektov - Respubliki Krym i goroda federal'nogo znacheniya Sevastopolya" ot 12.02.2015 N 9-FZ (red. ot 03.07.2016 №308-FZ) // Sобрание zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii ot 12 maya 2014 g. N 19 st. 2289
7. Federal'nyj zakon "Ob ob'ektah kul'turnogo naslediya (pamyatnikah istorii i kul'tury) narodov Rossijskoj Federacii" ot 25.06.2002 N 73-FZ(ред. от 29.07.2017)// Sобрание zakonodatel'stva RF", 01.07.2002, N 26, st. 2519
8. Svichkar I.G. Deyatel'nost' gosudarstvennyh organov vlasti i obshchestvennyh organizacij po sohraneniyu istoriko-kul'turnogo naslediya na YUzhnom Urale v seredine 1960-h – nachale 2010-h godov (po materialam CHelyabinskoy oblasti) dis...na solkanie uchenoj stepeni kandidata ist.nauk 07.00.02 / Svichkar Ilyuzya Gasimzyanovna – Chelyabinsk, 2014. – 529 s. Режим доступа: https://www.susu.ru/sites/default/files/dissertation/svichkar_ig_dis.pdf – s.152
9. Krymskiy arhitekturnyj portal [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.archiportal-crimea.ru/krim/nazvani-pamyatniki-architekturi-v-krimu-kotokie-budut-restavrirovat-v-2017-godu.html>
10. Informacionnyj portal CoinDesk, Inc. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.coindesk.com/swedens-blockchain-land-registry-begin-testing-march/>
11. Oficial'nyj sayt ministerstva agrarnoj politiki i prodovol'stviya Ukrainy [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://minagro.gov.ua/node/24722>
12. Oficial'nyj sayt konsaltingovogo agentstva Deloitte [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/over-deloitte/articles/basis-for-blockchain-in-real-estate-established.html>
13. Oficial'nyj sayt Mehra Moskvy [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.mos.ru/otvet-tehnologii-moskvi/kak-ya-mogu-vliyat-na-razvitie-goroda/>

УПРАВЛЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТЬЮ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Звездичев Г.Ю., к.э.н., доцент, Московский экономический институт

Аннотация: Освещается проблема лояльности персонала, ее влияние на успешность работы компании; анализируются современные подходы к понятию лояльности и показателям, ее характеризующим; делается попытка определить место современного менеджмента в повышении лояльности персонала. Если положение организации на рынке достаточно устойчиво, то, скорее всего, персонал останется лояльным компании. В основе такого отношения сотрудников часто лежат гарантии стабильности рабочего места.

Иная ситуация складывается, если на рынке у компании возникает проблема выживания, удержания занятого сегмента, например, за счет серьезных инновационных преобразований, когда кадровая политика организации объективно связана с сокращением издержек на персонал.

Термин «лояльность» (loyalty) означает преданность, верность. Западные специалисты выделяют еще два понятия: приверженность организации и идентификацию с организацией.

Идеальный вариант для компании - лояльность, основанная на мотивации и приверженности, переходящей в идентификацию с организацией.

Идентификация как безграничная преданность сотрудника организации значима не только для сотрудника, но и для организации. У сотрудника полагается выгода как экономического, так и социально-психологического характера.

Организация, естественно, также выигрывает от безграничной преданности сотрудников, которые максимально добросовестно выполняют свою работу, улучшают социально-психологический климат, поддерживают организационную культуру.

Несомненно, значимыми факторами повышения лояльности станут рационально построенная система развития, продвижения персонала и карьерного роста; система морального поощрения; использование возможностей гибкого рабочего времени и обогащения трудового процесса, повышения компетентности сотрудников. Одно из первых мест в подобном перечне, конечно же, должно быть отдано организационной культуре компании, которая определяет нормы, принципы, традиции, социально-психологические отношения в компании и должна способствовать повышению лояльности персонала.

Ключевые слова: лояльность персонала, трудовые ресурсы, менеджмент персонала, идентификация, вовлеченность организационное поведение, Дайн и Энг.

Abstract: The problem of loyalty of personnel, its impact on the success of the company; modern approaches to the notion of loyalty and indicators characterizing it are analyzed; an attempt is made to determine the place of modern management in increasing the loyalty of personnel. If the position of the organization on the market is stable enough, then, most likely, the staff will remain loyal to the company. At the heart of this attitude of employees is often the guarantee of job stability.

The situation is different if in the market the company has a problem of survival, retention of the occupied segment, for example, due to serious innovative transformations, when the personnel policy of the organization is objectively connected with the reduction of personnel costs.

Western experts distinguish two more concepts: the organization's commitment and identification with the organization.

Ideal for the company - loyalty, based on motivation and commitment, moving into identification with the organization.

Identification as the boundless devotion of an employee of an organization is significant not only for the employee, but also for the organization. The employee benefits both economically and socially and psychologically.

The organization, naturally, also benefits from the boundless devotion of employees who perform their work in the best possible way, improve the socio-psychological climate, support the organizational culture.

Undoubtedly, the rationally constructed system of development, promotion of personnel and career growth will become significant factors in increasing loyalty; system of moral encouragement; use flexible working hours and enrich the work process, increase the competence of employees. One of the first places in such a list, of course, should be given to the organizational culture of the company, which determines the norms, principles, traditions, social and psychological relations in the company and should contribute to increasing the loyalty of the staff.

Keywords: personnel loyalty, labor resources, personnel management, identification, involvement of organizational behavior, Dine and Eng.

Введение

В условиях рыночной экономики организация заинтересована отыскать собственную нишу на рынке товаров и услуг, зафиксироваться в своем сегменте и далее, по возможности, увеличивать область собственной коммерческой деятельности. Если состояние фирмы на рынке довольно стабильное, то, скорее всего, персонал останется лояльным ей. В основании подобного отношения сотрудников, зачастую, лежат гарантии устойчивости рабочего места, правильно организованная система мотивации и стимулирования труда, приверженность преобладающей организационной культуре фирмы и пр. В таких условиях нелояльность кадров, как правило, невелика и имеет функциональный характер, когда увольняет администрация, либо по собственной воле увольняются сами работники, которых ор-

ганизация не ценит (они конфликтны, у них неудовлетворительная степень квалификации и т. п.).

Другая обстановка формируется, когда на рынке компания сталкивается с проблемой выживания, удержания занятого сегмента, к примеру, за счет значительных инноваций, тогда кадровая политика фирмы объективно сопряжена с уменьшением издержек на персонал. В данном случае вероятны проявления как функциональной, так и дисфункциональной текучести, если из фирмы увольняются специалисты, которых ценят, и уход которых способен сформировать рисковую обстановку, в плане кадрового состава. Безусловно, и в устойчиво функционирующей компании возможен уход квалифицированного специалиста, осуществляющего основные функции, когда предложенные условия лучше тех которые были в этой фирме.

Материал и методы

Методологическую базу изучения составили научные статьи российских авторов и использованные материалы из сети Интернет согласно исследуемому вопросу.

Научный материал был изучен с помощью способов сравнительного и системного исследования, и логического подхода.

Результаты и обсуждения

Если не предупреждению, то уменьшению дисфункциональной текучести кадров в компании способна содействовать так называемая лояльность персонала.

Понятие «лояльность» (loyalty) обозначает преданность или верность.

В российских и иностранных научных работах применяется ряд определений, довольно близких смыслу и раскрывающих различные нюансы лояльности персонала. К примеру, определение «благонадежность», подразумевающее в общем значении слова законопослушность, «в отношении с организацией преобразуется в выполнение норм, целей и ценностей этой фирмы, соблюдение ее внутреннего распорядка».

В основе данного отношения находится, как правило, обыкновенная организованность.

Такой сотрудник, строго подчиняется общепринятым нормам организации, однако, не в силу собственной приверженности им, а в силу собственной законопослушности» [3, С.117].

Западные эксперты выделяют еще 2 определения: приверженность фирме и идентификацию с фирмой [1]. Приверженность фирме (либо обязательства) описывает то, в какой степени люди ощущают собственную принадлежность либо привязанность к ней, либо ее отдельной структуре, отделу либо рабочей группе. Идентификация же с фирмой - это безмерная привязанность работников к ней.

Определение приверженности ближе к организационной психологии, однако, безусловно, обиходно рассматривается в практике управления человеческими ресурсами. Оно содержит 3 ключевых элемента: эмоциональное, нормативное и обязательство, направленное на результат.

Наибольшее толкование этих компонентов проводится таким образом:

1. при эмоциональной привязанности люди остаются в фирме, потому что они желают этого;
2. при нормативной - работники уверены, что они должны остаться;
3. при обязательствах, направленных на результаты, люди остаются, так как считают, что обязаны остаться, пока не доведут начатое (например, некий проект) до конца [6].

Примером 1-го вида привязанности - принадлежность к фирме воспринимается как принадлежность к семье.

Во 2-м случае нравственно-моральные суждения не дают возможность работнику уйти из фирмы (организация интуитивно совершила с целью формирования сотрудника, например оплатила его обучение и пр.).

В 3-ем случае сотрудник нацелен на результат и хочет довести начатое до конца.

Еще одно используемое определение лояльности сотрудника - вовлеченность как форма идентификации.

В данном случае разговор идет не об идентификации с компанией либо конкретной группой, а об идентификации с работой, когда индивид вовлекается в работу, которая имеет важное значение в его жизни.

С позиций управления человеческими ресурсами HR-менеджер следовало бы попробовать определиться с лояльностью работников, узнать, что нахо-

дится в основе их взаимных отношений с организацией, что надлежало бы предпринять для поощрения и поддержания преданности любого сотрудника и обладает ли она каким-либо значением для самого работника.

Значимость и сложность этой проблемы очевидны. Ее разрешение даст возможность предсказать организационное поведение персонала на этапе возможных перемен в фирме.

Необходимо иметь в виду и то, что работник способен имитировать преданность фирме, так как на этом этапе его жизненного пути ему это выгодно. Однако в любой момент он согласен без раскаяния изменить место работы.

Вероятна и иная ситуация, при которой сотрудник имеет существенную потенциальную преданность, т. е. он способен быть лояльным при определенных условиях. Однако организация, к примеру, в лице прямого руководства (линейного менеджера) пренебрегает сотрудником, не давая ему раскрыться как специалисту, не подкрепляя его преданность квалифицированной системной мотивации и стимулирования.

Безупречный вариант для фирмы - лояльность, базирующаяся на мотивации и приверженности, которая переходит в идентификацию с компанией. Как правило, данный вид лояльности, возможно, наблюдать у сотрудников, которые проработали существенный промежуток времени в фирме, где, вероятно, трудились и трудились другие члены семьи, создаются династии. Такие сотрудники отождествляют собственные индивидуальные жизненные цели, которые стоят перед ними, с целями фирмы, собственный рост - с ростом фирмы.

Согласно, каким же признакам, возможно, судить о лояльности сотрудника? До сегодняшнего дня это спорный вопрос. Однако в целом, существует экспертное мнение, что довольно подробно о преданности (лояльности) работников, возможно, судить согласно, следующим показателям [2]:

1. Высокая отдача от повседневной трудовой активности. Желание увеличить индивидуальную производительность свойственно как сотруднику, который полностью идентифицирует себя с организацией, и понимает, что индивидуальный успех способен содействовать корпоративному, индивидуальные высокие показатели - достижения фирмы в целом, так и сотруднику, который имитирует лояльность, так как это важно для него с т.з. вознаграждения.

2. Стаж работы в фирме. Принято полагать, что если сотрудник продолжительный период времени трудится в фирме, то этим он выражает собственную преданность (лояльность), так как абсолютно, доволен, имеющейся обстановкой, а непосредственно: степенью материальной и не только стимулирования, социально-психологическим климатом, организационной культурой и иными параметрами. Однако вероятна и иная ситуация: сотрудник не доволен положением дел в фирме и свои положение в ней, однако не способен выбрать наиболее подходящую работу, по этой причине зачастую исключительно формально имитирует лояльность.

3. Инициативность. Лояльный, идентифицирующий себя с компанией сотрудник, как правило, выражает значительную инициативность, выступает организатором событий, которые, согласно его суждению, способны содействовать благосостоянию фирмы, увеличению ее доходности, имиджевому совершенствованию и иным параметрам, а в конечном итоге и увеличению его (работника) дохода и повышения его имиджа. Социологи при изучении внутригрупповой сплоченности (интеграции) выделяют в сплоченных группах такого рода такой параметр, как появление чувства «один за всех и все за

одного», которое свойственно непосредственно для преданных работников, которые зачастую говорят «наша организация», чувствуя на деле причастность к ней.

4. **Общественная работа.** Преданный (лояльный) работник поддерживает организационную культуру фирмы, стремится удерживать существующие традиции. По этой причине он практически постоянно организует корпоративные праздники, пикники, культурные мероприятия и т. п. Имеет значение то обстоятельство, что зачастую такие люди не ожидают вознаграждения за собственную общественную деятельность, они ощущают удовлетворение от ее исполнения.

5. **Отсутствие нареканий.** Работник, идентифицирующий свои цели с целями фирмы, честно работает, придерживается трудовой, производственной и технологической дисциплины, с пониманием и готовностью относится к распоряжениям руководства и собственным прямым обязанностям. В целом, считается, что возникновение свойств дезинтеграции, нарушения рабочей дисциплины, снижение социальной активности, и - внезапное ухудшение производственных показателей способно быть сигналом понижения лояльности работника, вариантом того, что он подбирает новое место работы.

Эксперты в трудовых отношениях концентрируют свой интерес на организационных действиях работников, так как по ним, кроме того, возможно, определить уровень лояльности и идентификация персонала.

Таким образом, выделяют виды поведения, которые:

- работник фирмы показывает по собственной воле;
- фирма непосредственно не одобряет либо отсутствие которых, она непосредственно не порицает;
- выходит за границы поведения работника, оговоренного в трудовом контракте;
- долгосрочно служат фирме.

Дэйн и Энг провели исследования и сделали любопытные выводы [8]. По первоначалу оказывалось, что временные сотрудники показывали поведение и привязанность к фирме ниже, чем постоянные работники. Однако что касается взаимосвязи поведения и привязанности, то здесь она оказалась выше у временного персонала, следовательно, ощущать привязанность (лояльность) к фирме, возможно, не обладая долгосрочным контрактом.

Идентификация, как безмерная верность работника фирме важна не только для работника, однако, и для фирмы тоже. У работника возникает выгода как экономического, так и социально-психологического характера. Экономический эффект связан с тем, что сотруднику, идентифицирующему себя с компанией (при условии, что руководство об этом знает), вводится дополнительное поощрение за верность. Речь прежде всего идет о продвижении по карьерной лестнице. В этом случае наблюдается противоположная связь: квалифицированная система мотивации, стимулирования и формирования персонала, безусловно, может и должно содействовать идентификации сотрудника с компанией.

Социально-психологический аспект выражается в большей психологической экспансивности сотрудника, в желании слить возможную конфликтную обстановку, в большей удовлетворенности и, как было подчеркнуто в одном из исследований идентификации персонала [1], - реже переживаемом стрессе.

Фирма, безусловно, также выигрывает от высокого уровня лояльности работников, которые честно работают, совершенствуют социально-

психологическую атмосферу в компании, поддерживают организационную культуру. Но, согласно исследований, достаточно часто, довольный работник, идентифицирующий себя с компанией, не всегда показывает наивысшую продуктивность [1].

Необходимо иметь в виду, что такие работники в некоторых случаях в ответ на собственную лояльность, которую они явно показывают, рассчитывают на особые привилегии со стороны руководства. Или другая ситуация. Такой сотрудник способен искренне ошибаться, полагая, что его достижения выше, чем у коллег, не признавать своих ошибок в работе.

Как же увеличить лояльность персонала? Как перейти от вынужденной лояльности к добровольной?

Интересен подход к вопросу о проявлении вынужденной лояльности экспертов из Германии [4].

Прежде всего ее возникновение связывают с устаревшим подходом к заключению традиционного строгого официального трудового договора (контракта), который зачастую приводит к:

- отказу большого числа работников от активности из-за отсутствия контроля условий изложенных в классическом трудовом контракте;
- добровольной нелояльности большого числа работников по причине более подходящих рыночных условий, которые предоставляются работодателями-конкурентами;
- лояльности причиной которой является зависимость исключительно материального характера.

Какие же факторы способны содействовать появлению добровольной лояльности?

Мартин Хильб полагает кардинальным путем переход к интегрированному менеджменту персонала, который возможен в том случае, если «с одной стороны, привлекаются важные заинтересованные группы предприятия при (дальнейшей) разработке, реализации и оценке концепции развития предприятия и, с другой стороны, если цели, стратегии и инструменты кадровой политики определяются, исходя из комплексной концепции развития предприятия, то есть одновременно учитываются интересы клиентов, сотрудников, собственников и окружающего мира» [4. С. 30].

Выводы

В любой современной компании с т.н. менеджмента персонала должны применяться индивидуальные подходы, содействующие добровольной лояльности персонала. Безусловно, в первую очередь это квалифицированная система мотивации и стимулирования труда, которая основывается на конкурентоспособной политике фирмы.

Основной конечно же является использование системы оплаты труда в зависимости от конечного результата, включающей [5]:

- формирование стратегии оплаты труда с учетом первоочередных целей фирмы, организационной структуры, процедуры принятия решений, степени риска, нацеленной на перориентацию трудового коллектива на модифицированные корпоративные ценности;
- точность при установлении круга участников той либо другой программы материального поощрения и диапазона премиальных выплат;
- формирование программ результативного премирования, исключающего какие-либо премиальные выплаты, когда итоги работы неудовлетворительны;
- постоянно функционирующую систему информирования коллектива, о действующих правилах премирования и поощрения.

При создании социального пакета важно определять, идентификацию сотрудника к какой струк-

туре мы хотим таким образом приобрести: к рабочей группе, подразделению либо фирме в целом. При этом необходимо придерживаться социальной справедливости: отсутствие дискриминации, оценку результата согласно предельно объективным критериям, вовлечение в обсуждение и решение проблем. Кроме того необходимо принимать во внимание государственную социальную политику в целом, внутренние возможности компании, социальные пакеты у фирм конкурентов, надежды и ожидания самих сотрудников.

Безусловно, важными критериями повышения лояльности будут целенаправленно выстроенная система формирования, продвижения персонала, возможностей карьерного роста; система морального поощрения; применение закона эластичного рабочего времени с т.з. обогащения трудового процесса, увеличение компетентности работников. Важное место при этом отводится организационной культуре фирмы, которая устанавливает нормы, принципы, традиции, социально-психологические отношения и обязана содействовать увеличению лояльности персонала.

Библиографический список

1. Ван Дик Р. Преданность и идентификация в организации. Харьков: Гуманитарный центр, 2015.
2. Самуюкина Н. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах. М.: Вершина, 2016.
3. Солонанидина Т. О., Солонанидин В. Г. Управление мотивацией персонала (в таблицах, схемах, тестах, кейсах). М: ООО «Журнал «Управление персоналом», 2015.
4. Хильб М. Интегрированный менеджмент персонала. Цели - стратегии - инструменты. М.: Дело и Сервис, 2014.
5. Чингос П. Т. Оплата по результату. Из опыта оплаты труда персонала в США. М.: ИД «Вильямс», 2014.
6. Шнайдер В.В. Актуальные вопросы управления человеческим ресурсом. М.: В сборнике: Современные проблемы и тенденции развития экономики, управления и информатики в XXI веке/ Сборник научных статей по материалам научно-практической конференции с международным участием. ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». Под редакцией Шаминой Л.К., Шаш Н.Н., Соснило А.И., Соловьевой Е.О., Пузанова О.П., Креера М.Я., Черковой М.Ю., Волокобинского М.Ю., Майорова Е.Ю. 2016. С. 142-145.
7. Petersen L. E. Diskriminierung im sozialen Kontext. Halle: Unverof* fertlichtes Manuskript am Institut für Psychologie, 2016.
8. Van Dyne L., Ang S. Organizational Citizenship Behavior of Contingent Workers in Singapore // *Academy of Management Journal*. 2015. № 41.

References

1. Van Dik R. Predannost' i identifikaciya v organizacii. Har'kov; Gumanitarnyj centr, 2015.
2. Samoukina N. Effektivnaya motivaciya personala pri minimal'nyh finansovyh zatratah. M.: Verzhina, 2016.
3. Solomanidina T. O., Solomanidin V. G. Upravlenie motivaciej per-sonala (v tablitsah, skhemah, testah, kejsah). M: OOO «Zhurnal «Upravlenie personalom», 2015.
4. Hil'b M. Integrirovannyj menedzhment personala. Celi - strategii - instrumenty. M.: Delo i Servis, 2014.
5. Chingos P. T. Oplata po rezul'tatu. Iz opyta oplaty truda personala v SSHA. M.: ID «Vil'yams», 2014.
6. Shnajder V.V. Aktual'nye voprosy upravleniya chelovecheskim resursom. M.: V sbornike: Sovremennye problemy i tendencii razvitiya ehkonomiki, upravleniya i informatiki v XXI veke/ Sbornik nauchnyh statej po materialam nauchno-prakticheskoj konferencii s mezhdunarodnym uchastiem. FGOU VO «Finansovyy universitet pri Pravitel'stve Rossijskoj. Pod redakciej SHaminoy L.K., Shash N.N., Sosnilo A.I., Solov'evoy E.O., Puzanova O.P., Kreera M.YA., Chirkovoy M.YU., Volokobinskogo M.YU., Majorovoj E.YU. 2016. S. 142-145.
7. Petersen L. E. Diskriminierung im sozialen Kontext. Halle: Unverof* fertlichtes Manuskript am Institut für Psychologie, 2016.
8. Van Dyne L., Ang S. Organizational Citizenship Behavior of Contingent Workers in Singapore // *Academy of Management Journal*. 2015. № 41.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Исайченкова В.В., к.э.н., Брянский государственный технический университет
Новиков С.П., к.т.н., доцент, Брянский государственный инженерно-технологический университет

Аннотация: В статье рассмотрены современные информационные технологии, используемые в управлении промышленными предприятиями. Определены этапы оценки эффективности системы бизнес-процессов. Выделены преимущества использования IT-технологий в целях успешного управления бизнес-процессами.

Ключевые слова: бизнес-процессы, эффективность, информационные технологии, BPM, ERP, CRM.

Abstract: The article considers the modern information technologies used in industrial enterprise management. The stages of the evaluation of the efficiency of the business process system are determined. The authors highlight the key advantages of using IT technologies for the successful management of business processes.

Keywords: business processes, efficiency, information technologies, BPM, ERP, CRM.

В современных условиях отечественная промышленность существенно отстает по уровню своего развития от большинства развитых и даже развивающихся стран. Успешное внедрение «искусственных» новых технологий и заимствование позитивного зарубежного опыта остается несущестственным. Темпы инновационного развития отрасли делают ее неконкурентоспособной относительно европейских, азиатских и американских компаний [9]. Крайне велико негативное влияние текущей макроэкономической и политической ситуации на промышленный сектор – осуществление политики импортозамещения невозможно без активного заимствования зарубежных технологий. Улучшить перспективы стратегического развития предприятий отрасли можно на основе использования процессного подхода [13].

В последнее время в связи с возросшими объемами информационных массивов, необходимых для обеспечения процессов принятия решений по управлению предприятиями, большое значение приобрели проблемы накопления, интеграции, систематизации, анализа, быстрого и наглядного представления необходимой социально-экономической информации [11]. В рамках процессного подхода важнейшим элементом является внедрение и использование современных информационных технологий с целью максимально автоматизировать работу, повысить оперативность и точность управления всеми системами предприятия [3].

Уровень конкурентоспособности и стратегического развития предприятий определяется комплексной эффективностью построения и функционирования системы их бизнес-процессов. В свою очередь, эффективность бизнес-процессов авторами предлагается оценивать с помощью следующего алгоритма:

- определение и детализация всех имеющихся на предприятии бизнес-процессов;
- расчет экономической эффективности трудовых, материальных, финансовых и прочих ресурсов;
- расчет комплексного интегрального показателя эффективности системы бизнес-процессов;
- проведение бенчмаркинга основных индикаторов эффективности бизнес-процессов;
- определение «узких мест» в системе процессов и разработка мероприятий по их оптимизации [4].

Наиболее важным этапом выступает сбор и анализ данных о функционировании всех элементов существующей системы бизнес-процессов хозяйствующего субъекта. При этом создание, учет и анализ текущих и ретроспективных качественных и количественных характеристик процессов можно реализовать с помощью современных информационных технологий для комплексного управления.

В последние годы программное обеспечение производства и управления предприятиями активно прогрессирует. Разрабатываются и внедряются продукты для поддержки системы управления бизнес-процессами и принятия решений. Такие программные продукты обладают широким спектром функций:

- построение систем бизнес-процессов, моделирование и описание бизнес-процессов в рамках стратегии развития предприятия;
- проектирование всех элементов бизнес-процессов с учетом требований участников и владельцев процессов;
- реализация бизнес-процессов и координация функций, выполняемых персоналом, автоматизированными и информационными системами [8,10];
- оперативный анализ бизнес-процессов, автоматизация его методов (функционально-временной анализ, функционально-стоимостной анализ, имитационное моделирование на основе сценариев) [3];
- управление бизнес-логикой с целью повышения гибкости и адаптивности системы процессов;
- разработка веб-сервисов для облегчения доступа корпоративных клиентов к оперативным данным о функционировании процессов;
- обратная связь (использование показателей эффективности процессов для анализа и учета в будущей версии процесса).

Реализация процессного подхода лежит в основе нового направления в операционном менеджменте (BPM – business process management) и представляет собой «майстринг» науки и интеграцию наиболее актуальных знаний в сфере управления бизнес-процессами [1].

Роль информационных технологий в управлении бизнес-процессами заключается в следующем:

- информационные технологии могут быть задействованы для помощи специалистам, реализующим методологии BPM;
- IT-подразделение в управлении бизнес-процессами на предприятии выполняет роль помощника, консультанта;
- внедрение BPM-систем подразумевает изменение всего комплекса инструментов управления бизнес-процессами предприятия, ориентирующееся на использование информационных технологий.

Использование прогрессивных информационных технологий – дорогостоящая инвестиция, поэтому оно должно быть экономически обосновано с точки зрения грамотного подхода к окупаемости вложенных средств [12]. В связи с этим некоторые крупные предприятия инвестируют в IT-технологии собственную разработку для дальнейшего развития уже имеющегося успеха их внедрения. Такой подход на

многих промышленных предприятиях РФ является достаточно неэффективным ввиду низкой рентабельности производства и колебаний на внешнем и внутреннем рынках [7]. Предприятиям отрасли следует использовать наиболее успешные программные средства, выбранные на основе бенчмаркинга и собственных бизнес-потребностей.

Новая модель бизнес-операций может потребовать изменений в IT-приложениях и поменять распределение операций по офису и между производственным подразделениями компании. Это, в свою очередь, оказывает влияние на требования к IT-инфраструктуре и коммуникациям.

Новая модель может также вызвать изменение требований к интерфейсам унаследованных приложений и к интерфейсам доступа к данным, которые могут повлиять на IT-стратегию и инфраструктуру, включая хранение и использование данных и документов.

В рамках систем автоматизации и управления бизнес-процессами BPM-системы совмещают в себе основные элементы трех видов корпоративного программного обеспечения, среди которых выделяют:

- системы управления документацией (предназначены для контроля за движением и полнотой документов согласно регламентам бизнес-процессов);
- системы управления ресурсами (предназначены для автоматизации, контроля и управления различными видами ресурсов – ERP и CRM-системы);
- системы моделирования и анализа бизнес-процессов предприятия (предназначены для учета данных процессов – CASE-средства, ARIS, BPWin, ERWin, Rational Rose).

Наиболее часто используемые системы документооборота создают систему управления документацией, предусматривающую контроль за документацией в ходе создания схем движения документов. Данные схемы являются типовыми алгоритмами хранения и обработки информации, что приводит к обособленности документооборота от функционирующей системы бизнес-процессов. Использование BPM-систем призвано совместить архитектуру документооборота с графическим представлением процесса. Таким образом, достигается интегрированность важнейших управленческих и производственных аспектов деятельности предприятия.

С каждым годом функционал BPM-систем расширяется. Они вобрала в себя преимущества многих «традиционных» корпоративных систем поддержки бизнеса. Кроме того, BPM-системы имеют возможность интегрироваться с корпоративными системами управления, что существенно упрощает их встраивание в IT-инфраструктуру предприятия [8].

В отличие от других систем автоматизации BPM-системы направлены на автоматизацию уникальных бизнес-процессов компании. Корпоративные системы управления, такие как ERP-системы, как правило, уже содержат встроенный функционал (референтные модели), который за счет опций настраивается под бизнес-процессы предприятия. При этом сам процесс приходится существенно изменять под заданный функционал ERP-системы, тогда как BPM-системы позволяют автоматизировать уникальный бизнес-процесс предприятия без привязки к заданной референтной модели.

Возможность интеграции BPM-систем с другими программными продуктами существенно повышает

гибкость создаваемых моделей бизнес-процессов. Большинство CASE-средств являются «монолитными», сфокусированными на решении ограниченного набора задач. Модели бизнес-процессов, создаваемые в этих CASE-средствах, имеют ограниченные возможности по интеграции. В BPM-системах применяется сервис-ориентированная архитектура (SOA). Она позволяет легко интегрировать модели бизнес-процессов в различные приложения.

На отечественных предприятиях наиболее востребована ERP-система, созданная российскими разработчиками программного обеспечения «1С: Управление производственным предприятием В» («1С: УПП В»), которая после немецкой ERP-системы SAP занимает второе место по популярности. С помощью системы «1С: УПП В» можно параллельно вести несколько видов учета: управленческий, бухгалтерский, налоговый и международный [2].

Таким образом, управление уровнем конкурентоспособности и стратегического развития промышленных предприятий необходимо осуществлять с помощью инструментов оценки эффективности системы бизнес-процессов. Комплексный анализ процессов позволит выявить сильные и слабые стороны хозяйствующих субъектов, а также определить тенденции развития отрасли в целом.

Процедура комплексной оценки бизнес-процессов является сложным мероприятием, требующим солидных затрат ресурсов, поэтому целесообразно проводить ее с применением современных информационных технологий. В рамках авторского подхода к оценке предлагается использовать следующие инструменты, входящие в комплекс BPM:

- ERP, CRM-системы;
- системы автоматизации офиса (OAS);
- системы поддержки принятия решений (DSS).

Их использование помогает достичь следующих преимуществ:

- обеспечения процесса оценки предприятия необходимыми данными в полном объеме и в заданные сроки;
- возможность сокращения времени на расчет некоторых показателей ввиду предоставления их имеющимися средствами информационного обеспечения;
- сокращение временных и стоимостных ресурсов для оценки деятельности предприятий;
- повышение точности итоговых индикаторов;
- возможность прогнозирования показателей с учетом изменений в деятельности предприятий и внедрения технологий оптимизации бизнес-процессов;
- выявление лиц, ответственных за все этапы процессов, с целью определения влияния человеческого фактора;
- предоставление информации как для целей оперативного управления, так и для стратегического планирования.

Информация, собранная и обработанная в рамках BPM-системы, является основой для мониторинга уровня стратегического развития промышленных предприятий на основе создания базы данных с использованием показателей потенциала хозяйствующего субъекта и стоимости бизнеса.

Библиографический список

1. Андриянов С.В. Проблемы и концептуальные возможности моделирования экономических процессов на региональном уровне управления / С.В. Андриянов // Вестник образовательного консорциума средне-русский университет. Информационные технологии – Брянск: БИУВ, 2017.
2. Андриянов С.В. Развитие методологических основ моделирования социально-экономических систем в контексте управленческого развития / С.В. Андриянов // Вестник Брянского государственного технического университета. – Брянск: БГТУ, 2016. – С. 65-74.

3. Заикин А.М. К вопросу о работоспособности многооперационных технологических систем / А.М. Заикин, Е.Г. Рыжикова, И.И. Теренкова, В.М. Меркелов // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика: сборник науч. трудов по материалам междунар. заочн. научно-практич. конф. – Воронеж: ВГЛТА, 2015. – № 2 ч.1. – С. 216-219.
4. Исаяченкова В.В. Анализ подходов к оценке эффективности бизнес-процессов предприятий машиностроения / В.В. Исаяченкова // Вестник Брянского государственного технического университета. – 2015. – № 3. – С. 127-134.
5. Казаков О.Д. Разработка информационно-советующей системы управления производственными процессами / О.Д. Казаков, А.В. Аверченков // Вестник ВГУИТ. 2017. Т. 79. № 2. С. 280-284.
6. Казаков О.Д. Разработка концепции управления бизнес-процессами на основе принципов синергетики / О.Д. Казаков // Вестник Брянского государственного технического университета. – 2016. – № 3 (53). – С. 164-170.
7. Корниенко Е.В. Сущность антикризисного управления предприятием в условиях нестабильной экономики / Е.В. Корниенко, А.В. Новикова // Современные тенденции развития менеджмента и государственного управления: материалы межрегиональной научно-практической конференции (27 января 2016 г.) / Под редакцией д.э.н. А.В. Полянина. – Орёл: Изд-во ОФ РАНХиГС, 2016. – С. 43-45.
8. Кутузова И.Д. Современные методы мотивации персонала как фактор устойчивого развития предприятий региона / И.Д. Кутузова, А.В. Новикова // Инновационно-промышленный потенциал развития экономики регионов: Сборник научных трудов. Под редакцией: О.Н. Федорина, В.М. Скандцава, Н.В. Грачевой, А.В. Таранова, 2016. – С. 146-152.
9. Новиков С.П. Состояние и перспективы развития тягового подвижного состава в РФ / С.П. Новиков, А.В. Новикова // Выллетень научных работ Брянского филиала МИИТ, 2014. – № 2. – С. 45-48.
10. Рыжикова Е.Г. Автоматизация подбора персонала на вакантные должности с применением методов экспертных оценок / Е.Г. Рыжикова // От синергии знаний к синергии бизнеса: сб. статей и тезисов докладов IV Международн. научно - практич. конф. студентов, магистрантов и преподавателей. – Омск: Издат. центр КАН, 2017. – С. 497-500.
11. Шлемина И.В. Теоретические аспекты существования социально-экономической системы / И.В. Шлемина // Актуальные проблемы социально-гуманитарных исследований в экономике и управлении. Материалы I научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава факультета экономики и управления, посвященной 85-летию БГТУ. Под редакцией Е.И. Сорокиной, Е.А. Дергачевой, 2014. – С. 239-243.
12. Lerina Aversano, Carmine Grasso, Maria Tortorella Business Process Aware Identification of Reusable Software Components. ICSSOFT-EA. 2016. С. 59-68.
13. V.V. Isaychenkova, A.V. Novikova Monitoring level of machine-building enterprises strategic development in order to increase their competitiveness. SHS Web of Conferences. 2016. T. 28. С. 01074.

References

1. Andriyanov S.V. Problemy i konceptual'nye vozmozhnosti modelirovaniya ehkonomicheskikh processov na regional'nom urovne upravleniya / S.V. Andriyanov // Vestnik obrazovatel'nogo konsorciuma srednerusskij universitet. Informacionnye tekhnologii – Bryansk: BIUB, 2017.
2. Andriyanov S.V. Razvitiye metodologicheskikh osnov modelirovaniya social'no-ehkonomicheskikh sistem v kontekste upravleniya razvitiem / S.V. Andriyanov // Vestnik Bryanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. – Bryansk: BGTU, 2016. – S. 68-74.
3. Zaikin A.M. K voprosu o rabotosposobnosti mnogooperacionnykh tekhnologicheskikh sistem / A.N. Zaikin, E.G. Ryzhikova, I.I. Terenkov, V.M. Merkelov // Aktual'nye napravleniya nauchnykh issledovaniy XXI veka: teoriya i praktika: sbornik nauch. trudov po materialam mezhdunar. zaocn. nauchno-praktich. konf. – Voronezh: VGLTA, 2015. – № 2 ch.1. – S. 216-219.
4. Isaychenkova V.V. Analiz podhodov k ocenke ehffektivnosti biznes-processov predpriyatij mashinostroeniya / V.V. Isaychenkova // Vestnik Bryanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. – 2015. – № 3. – S. 127-134.
5. Kazakov O.D. Razrabotka informacionno-sovetuyushchej sistemy upravleniya proizvodstvennymi processami / O.D. Kazakov, A.V. Averschenkov // Vestnik VGUIT. 2017. T. 79. № 2. S. 280-284.
6. Kazakov O.D. Razrabotka konceptii upravleniya biznes-processami na osnove principov sinergetiki / O.D. Kazakov // Vestnik Bryanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. – 2016. – № 3 (53). – S. 164-170.
7. Kornienko E.V. Sushchnost' antikrizisnogo upravleniya predpriyatiem v uslovijah nestabil'noj ekonomiki / E.V. Kornienko, A.V. Novikova // Sovremennye tendencii razvitiya menedzhmenta i gosudarstvennogo upravleniya: materialy mezhhregional'noj nauchno-prakticheskoy konferencii (27 yanvarya 2016 g.) / Pod redakciej d.e.h.n. A.V. Polyanyina. – Oryol: Izd-vo OF RANHIGS, 2016. – S. 43-45.
8. Kutuzova I.D. Sovremennyye metody motivacii personala kak faktor ustojchivogo razvitiya predpriyatij regiona / I.D. Kutuzova, A.V. Novikova // Innovacionno-promyshlennyj potencial razvitiya ekonomiki regionov: Sbornik nauchnykh trudov. Pod redakciej: O.N. Fedorina, V.M. Skanceva, N.V. Grachevoj, A.V. Taranova, 2016. – S. 146-152.
9. Novikov S.P. Sostoyanie i perspektivy razvitiya tyagovogo podvijnogo sostava v RF / S.P. Novikov, A.V. Novikova // Byulleten' nauchnykh rabot Bryanskogo filiala MIIT, 2014. – № 2. – S. 45-48.
10. Ryzhikova E.G. Avtomatizatsiya podbora personala na vakantnye dolzhnosti s primeneniem metodov ehkspertnykh ocenok / E.G. Ryzhikova // Ot sinergii znanij k sinergii biznesa: sb. statej i tezisev dokladov IV Mezhdunarodn. nauchno - praktich. konf. studentov, magistrantov i prepodavatelej. – Omsk: Izdat. centr KAN, 2017. – S. 497-500.
11. Shlemina I.V. Teoreticheskie aspekty sushchestvovaniya social'no-ehkonomicheskoy sistemy / I.V. Shlemina // Aktual'nye problemy social'no-gumanitarnykh issledovaniy v ekonomike i upravlenii. Materialy I nauchno-prakticheskoy konferencii professorsko-prepodavatel'skogo sostava fakul'teta ekonomiki i upravleniya, posvyashchennoj 85-letiyu BGTU. Pod redakciej E.I. Sorokinoy, E.A. Dergachevoj, 2014. – S. 239-243.
12. Lerina Aversano, Carmine Grasso, Maria Tortorella Business Process Aware Identification of Reusable Software Components. ICSSOFT-EA. 2016. С. 59-68.
13. V.V. Isaychenkova, A.V. Novikova Monitoring level of machine-building enterprises strategic development in order to increase their competitiveness. SHS Web of Conferences. 2016. T. 28. С. 01074.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ГАРАНТИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Исакова Г.К., к.э.н., доцент, Дагестанский Государственный Университет
Гаджикулиев И.Ш., Дагестанский Государственный Университет

Аннотация: Система гарантий на государственной гражданской службе должна выполнять не только задачу компенсации экономических ограничений, налагаемых на государственных служащих, но и задачу привлечения и удержания на государственной службе профессионалов. Социальная практика показывает, что гарантии для государственных гражданских служащих можно рассматривать как социальные с точки зрения признания гражданами и обществом в целом важности исполнения государственным служащим обязанностей по защите и реализации интересов государства.

Ключевые слова: социальная защита, гарантии госслужащих, государственная служба, административные должности.

Abstract: The system of guarantees in the civil service should not only fulfil the task of compensating the economic restrictions imposed on civil servants, but also the task of attracting and retaining professionals in the public service. Social practice shows that guarantees for state civil servants can be viewed as social in terms of recognition by citizens and society as a whole of the importance of the performance by public servants of duties to protect and realize the interests of the state.

Keywords: social protection, civil servants' guarantees, public service, administrative positions.

Процесс построения правового демократического государства в Российской Федерации предполагает наличие действенной системы управления. Эффективность системы государственной службы лежит в основе эффективности государства, практические задачи которого решают государственные служащие. При этом успех осуществленной государственных служащими деятельности по реализации функций государства напрямую зависит от адекватного современными реалиями регулирования их правового положения, наличия целостной системы государственных гарантий и реального механизма их обеспечения. Поэтому вопросы социально-правовой защищенности государственных служащих являются актуальными и требуют неотложного решения.

Опыт многих стран свидетельствует о том, что общество, которое надлежит образом не организовало труд государственных служащих, а также не обеспечило их правовой и социальной защитой, испытывает серьезные трудности с качеством государственного управления.

Актуальность изучения опыта организации и функционирования государственной службы и системы гарантий государственным служащим, действующих в некоторых европейских странах, обусловлены возрастанием роли государственного управления в осуществлении идущих социально-демократических преобразований как в России, так и во многих развивающихся странах. Основой построения государственной службы в развитых странах является должностная квалификация с четкими стандартами в отношении обязательной должностных лиц каждого класса и квалификационных требований, предъявляемых к ним. В соответствии с «принципом заслуг», на котором основана идеология западной госслужбы, обязательным условием занятия административных должностей (кроме описанных к категории «политических») является сдача соответствующих экзаменов и прохождение конкурса. В ходе конкурса особое значение имеют результаты аттестации служащих их начальником. Периодические аттестации, экзамены и конкурсы представляют собой неотъемлемый элемент карьеры и материального благосостояния западного чиновника.

Правовые основы государственной службы в США начали формироваться более столетия назад, когда в 1863 г. был принят закон о гражданской службе. Под федеральным служащим в США понимается лицо, труд которого оплачивается из бюджета федерации. Должности государственных служа-

щих делится на 16 категорий (в то время как в нашей стране их только 4). Первые 5 категорий отведены техническим исполнителям; 9 – 13-я – среднему руководящему составу; 16 – 18-я – высшему руководящему составу. В США отбором кандидатов на административные должности и продвижением по службе занимается главное управление кадров. Оно осуществляет общее руководство кадрами, следит за соблюдением «принципа заслуг» при продвижении по службе, оценивает их труд, определяет порядок поощрения и наказания, порядок выхода на пенсию и социального страхования чиновников. Система заслуг основана на девяти принципах, включая, в том числе принципы: равной оплаты за работу равной ценности с учетом как федерального, так и местного уровня оплаты работников частного сектора в сочетании с поощрением и признанием качества исполнения работы; высоких стандартов честного поведения и заботы об общественном интересе и сохранении хорошо работающих служащих. Законодательство США особо регулирует вопрос о назначении должностных окладов в соответствии с «системой заслуг», предусматривая необходимость учитывать в пределах фонда заработной платы качество исполнения должностных обязанностей; варьировать размеры должностных окладов на основе оценок профессиональной деятельности государственных служащих и пр. [5]

В соответствии со Сводом законов США социальные гарантии служащим включают право на частичную или полную оплату медицинского обслуживания и на социальное страхование из государственных средств, оплачиваемый ежегодный отпуск, оплачиваемый отпуск по болезни и в праздники, пенсионное обеспечение. Помимо заработной платы предусмотрены поощрительные выплаты. В целом дополнительные выплаты составляют до 40 % от размера общей оплаты. Система пенсионного обеспечения предусматривает право выхода на пенсию для всех работающих чиновников. Выход на пенсию может быть добровольным (при достижении 62 лет и работы не менее 5 лет в федеральных органах власти) и вынужденным (при достижении 70 лет и 15 лет трудового стажа). Полный объем пенсионных выплат служащий получает при 30-летнем стаже работы в органах государственной власти. [1]

В основе государственной службы и реализации социальных гарантий США лежат публичность, профессионализм и политичность, что в значительной степени снижает издержки выборов на высшие руководящие должности, когда у власти в отдельных

штатах и государстве могут находиться профессионально недостаточно подготовленные люди. В мире существуют различные традиции организации государственной служебной деятельности. Поэтому теоретической и практической интерес представляет опыт тех стран, государственная служба которых функционирует эффективно, и авторитет служащих в обществе достаточно высок. Таковыми в настоящее время являются государственные службы развитых стран Европы – Германии и Испании.

К общепризнанным нормам международного права, регулирующих деятельность государственных служащих, относится положение о праве равного доступа к государственной службе (ст. 21 Всеобщей декларации прав человека от 10 декабря 1948 г., [3] ст. 25 Международного пакта о гражданских и политических правах от 16 декабря 1966 г.), [10] основополагающими нормами международного права в сфере регулирования труда государственных служащих являются и положения ст. 23 Всеобщей декларации прав человека, ст. 8, 22 Международного пакта о гражданских и политических правах, ст. 6 – 9 Международного пакта об экономических, социальных и культурных правах, [11] закрепляющие право каждого на труд в условиях, гарантирующих основные политические и экономические свободы, запрет принудительного и обязательного труда, право на свободный выбор работы, право на справедливые и благоприятные условия труда (включая в себя право на справедливую зарплату и равное вознаграждение за труд равной ценности без какого бы то ни было различия; право на удовлетворительное существование для трудящихся и их семей; право на условия работы, отвечающие требованиям безопасности и гигиены; право на одинаковую для всех возможность продвижения на соответствующие более высокие ступени исключительно на основании трудового стажа и квалификации; право на отдых, досуг и разумное ограничение рабочего времени и оплачиваемый периодический отпуск, равно как и вознаграждение за праздничные дни), право на профессиональное обучение и подготовку, право на свободу ассоциаций, включая право создавать профсоюзы и выступать в них для защиты своих интересов, право на забастовку, право на социальное обеспечение, а также право на защиту от безработицы.

В зарубежных странах нет однозначного определения термину «государственный служащий», однако исследователи сходятся во мнении, что существуют некие определяющие понятия, которые характерны для государственного служащего большинства стран. К ним можно отнести физическое лицо: [15]

1) являющееся гражданином данного государства; 2) занимающее должность в государственном аппарате; 3) наделенное государственно-властными полномочиями в компетенции своей должности; 4) выполняющее функции государства, поэтому действующее от имени государства; 5) действующее на возмездной основе, т.е. профессионально, получающее основной источник дохода от деятельности на государственной службе; 6) действия которого обеспечиваются государственным принуждением.

В Германии понятие «государственный служащий» охватывает всех работников государственных учреждений, к которым относятся не только сотрудники органов управления, но и учителя, работники дошкольных учреждений, профессора и преподаватели государственных университетов, судьи, полицейские, военнослужащие и др. Лица, находящиеся на государственной службе ФРГ, делятся на три группы: чиновники, служащие и рабочие. Чиновником является лицо, которое состоит с государством в публично-правовом отношении службы и верно-

сти» и осуществляет свои функции на постоянной основе (п. 4 ст. 33 Основного закона ФРГ). Чиновники и служащие (рабочие) отличаются друг от друга, прежде всего тем, что первые назначаются на службу пожизненно, а со служащими и рабочими заключаются трудовые соглашения, которое может быть расторгнуто.

Закон «О правовом положении государственных служащих» регулирует важнейшие отношения, складывающиеся при прохождении чиновниками всей службы: права и обязанности, назначение на должность, перемещение по службе и командировки, увольнение со службы, выход на пенсию, утрата прав чиновника, права профсоюзов, порядок подачи жалоб и обеспечение защиты прав. Опираясь на историческое развитие страны, Конституция ФРГ, с одной стороны, продолжает традиции Веймарской конституции (принцип личной преданности и верности чиновника, высокая степень эффективности его работы и честность), а с другой – выступает гарантом существования профессионального чиновничества, обеспечивая стабильное управление страной.

Государственно-служебное право в системе государственных служб Германии разделяется на право чиновников (чиновничье право как ветвь особого административного права, а значит, и публичного права) и право служащих и рабочих (трудовое право как ветвь частного права). Законодательство Германии подразделяет всех лиц, состоящих на государственной службе, на чиновников, служащих и рабочих. Чиновником в аппаратах палат немецкого парламента согласно чиновничьему праву является физическое лицо, находящееся в публично-правовых служебных отношениях, а также в отношениях служебной верности со своим работодателем (бундестагом или бундесратом Парламента Германии). [6] Государственный служащий считается назначением на должность после вручения ему грамоты о назначении. Назначение возможно пожизненно, на испытательный срок, временно, в качестве почетного служащего. Назначение на государственную службу пожизненно производится только после успешного прохождения испытательного срока и достижения лицом 27-летнего возраста. При поступлении на службу чиновник приносит присягу. На чиновников распространяются урегулированные законом государственно-служебные права и обязанности и отношения служебной верности. Единство государственной службы Германии обеспечивается общей для всех ее уровней и видов системой званий, чинов, рангов, едиными правилами прохождения, установленными правами, обязанностями, ограничениями и гарантиями, пенсионным обеспечением и оплатой труда. На всех государственных служащих, где бы они ни служили, распространяются общие перечни прав и обязанностей, ограничений и гарантий; общие системы подготовки кадров, контроля компетентности; общие стандарты государственной службы; общая система предотвращения нарушений и борьбы с коррупцией. Федерация уполномочена законодательно закреплять вопросы, касающиеся системы оплаты труда и пенсионных выплат. По этой причине, Закон об оплате труда гражданского служащего (Bundesbesoldungsgesetz) и Закон, регулирующий пенсионные выплаты и пособия (Beamteneinkommengesetz), также напрямую относятся (не только как рамочные положения) к гражданским служащим, нанятым Землями и местными органами власти. Положения общенационального характера обычно требуют утверждения со стороны Bundesrat (верхней палаты парламента).

Поступление и карьерное продвижение государственных служащих происходит на основе принципа равных возможностей и подходит в отношении найма и работы, записанного в Конвенции Междуна-

родной организации труда (МОТ) 1958 г. о дискриминации (раздел «Найм и занятость») и в рекомендациях. [8] Он направлен против всяких особых отношений, отказа в найме или льгот на основе расы, цвета кожи, пола, религии, политических взглядов, национального или социального положения. Объединенный комитет МОТ по государственной службе придает особое значение применению этого принципа во всех вопросах, касающихся найма, обучения и служебного роста на государственной службе. Комитет заявил, что государство есть «крупнейший работодатель почти во всех странах, и государственная служба должна быть образцом правильной работы с персоналом».[14] Многие зарубежные страны подтвердили данный принцип, как в своих конституциях, так и в конкретных законах или постановлениях. Повышенные требования и ограничения, связанные с государственной службой, компенсируются в Германии соответствующим государственным жалованием и другими выплатами, гарантиями, обеспечивающими стабильность положения чиновника, а также достойный уровень жизни. В основе оплаты государственных служащих лежит принцип содержания. Оплата должна быть соразмерной и соответствовать занимаемой должности. Необходимо отметить, что Германия, так же как и Россия, является федеративным государством, поэтому опыт организации правового базиса государственной службы в этой стране представляется заслуживающим всестороннего изучения.

Интересен для изучения и опыт Испании. Если на систему территориальной организации Испании повлияла итальянская традиция, то в государственной службе страны восприняла французскую модель. При данной модели государственные служащие действуют на основании закона, а не контракта, критериями для назначения являются профессиональные качества, определенные в ходе квалификационных экзаменов, а для продвижения по службе – выслуга лет. [7] Регламентация основ правового положения государственных служб и их служащих относится к исключительному ведению государства. Эти вопросы регулируются Конституцией Испании 1978 г., законами и королевскими декретами. В Конституции закрепляется возможность доступа граждан на условиях равенства к общественным и государственным должностям, устанавливаются пределы законодательного регулирования. На подобном уровне должны регламентироваться также вопросы, как статус публичных служащих, условия доступа к публичной службе в соответствии с достоинствами и способностями, порядок пользования правом на профессиональные объединения, положение о несовместности должностей и гарантии беспрепятственности при осуществлении служебных функций.

В Конституции закрепляются также принципы деятельности публичной администрации: беспристрастная служба общим интересам, эффективность, иерархия, децентрализация, деконцентрация, координация, подчинение закону и праву.

Для Испании характерен самый низкий в Европе удельный вес государственных служащих местного уровня, что объясняется высокой степенью административной централизации. Институциональная администрация представлена полунезависимыми агентствами и государственными предприятиями. Они обладают определенной самостоятельностью, хотя прямо или косвенно зависят от департаментов Правительства и полностью или частично создаются на средства государственного бюджета. Деятельность таких агентств регулируется публичным правом, они являются частью государственной администрации, хотя и не относятся к центральному аппарату. Предприятия, находящиеся в государственной соб-

ственности, – субъекты частного права, являются одной из разновидностей частных компаний, однако их капитал, полностью или частично является государственной собственностью. Суть испанской госслужбы – карьерная система, характеризующаяся «пожизненным назначением». Гражданин, заключив договор с государством, остается на госслужбе до пенсионного возраста и практически не может быть уволен, кроме как за совершение тяжкого проступка. Сравнение немного правовое регулирование статуса государственных служащих в европейских странах, перейдем непосредственно к государственным гарантиям.

В зарубежной практике (Франция, США, Германия, Швеция) система социальных гарантий государственных служащих выглядит следующим образом:

- политико-правовое регулирование;
- система органов социальной защиты при высших и местных органах власти и управления;
- разработка вариантов решения проблемы, предварительная проверка их обоснованности;
- принятие нормативных актов, создание правовой базы для осуществления системы социально-правовой защиты чиновников и членов их семей;
- периодическая проверка норм, закрепленных в законодательных актах, на соответствие с жизнедеятельностью людей; внесение изменений в нормативные акты, отслеживание новых процессов и потребностей в реализации системы социальных гарантий. [12]

Основывалась на степени автономии органов исполнительной власти в определении заработной платы и содержания своих сотрудников, обычно выделяет централизованные (Германия, Франция, Испания, Португалия), децентрализованные (Великобритания) и смешанные системы оплаты труда (Италия, Нидерланды, Дания, Ирландия, Финляндия, Швеция, Канада, США). Хотя во всех странах министерство финансов продолжает контролировать заработную плату, но степень децентрализации расширяется.[2] В Германии единая шкала А управляет вознаграждением государственных служащих и военных, кроме старших позиций (шкала В). Централизованная система имеет следующие достоинства: снижает неравенство, усиливает солидарность служащих, приводит к последовательной политике в области оплаты труда и отсутствию переманивания.

Наряду с децентрализацией во многих странах Организации экономического сотрудничества и развития законом была введена оплата труда по результатам. За данной системой оплаты труда создается стимулирующая роль для найма новых, высококвалифицированных работников. Однако с начала 90-х гг. прошлого столетия система претерпела значительные изменения. Например, в Германии она стала более субъективной и менее формализованной, чем 10 лет назад. Размер премии для государственных гражданских служащих был уменьшен до 10 %, практикуется преимущественно коллективное премирование.

В России ФЗ «О государственной гражданской службе...» впервые предусматривает по отдельным должностям гражданской службы введение особого порядка оплаты труда, при котором она производится в зависимости от показателей эффективности и результативности профессиональной служебной деятельности, определяемых в срочном служебном контракте. Несмотря на наличие числа расходований, можно выделить и некоторые общие черты в подходе к оплате труда государственных служащих в России и других странах. Прежде всего, необходимо обратить внимание на то, чем является заработная плата для служащих. Оплата труда граждан-

ского служащего является основным средством его материального обеспечения и стимулирования результатов профессиональной служебной деятельности.

Таким образом, денежное содержание должно гарантировать финансовую независимость государственной службы. Подобный подход реализуется в большинстве современных государств.

Испанская система направлена на привлечение молодых специалистов на госслужбу, которая не стремится перейти в частный сектор даже на более высокооплачиваемые должности в связи с привлекательной системой социального обеспечения госслужащих. [13] Пенсия испанского госслужащего составляет на 90 % перечисления государства и на 10 % – обязательные пенсионные взносы самих работников в течение всей своей трудовой деятельности на госслужбе. Действует льготная система ипотечного кредитования жилья – проценты на кредит устанавливаются в зависимости от заработной платы (чем ниже оклад, тем ниже процент). Интересы госслужащих представляет не только министерство государственного администрирования, но и группа депутатов по вопросам государственной службы в конгрессе депутатов.

Особый интерес вызывает система поступления и продвижения по службе. В Испании существуют два основных типа конкурса: открытый конкурс для привлечения новых специалистов на низшие должности и внутренний конкурс, проводимый среди госслужащих, которые претендуют на более высокие должности. Учитывая жесткие условия отбора на госслужбу, подготовка к конкурсу занимает не менее года. Кандидаты проходят тестирование на знание истории, экономики, политологии, решают практические задачи (составление аналитической записки, рассмотрение жалобы и др.). Примечательны опыт Испании в области обучения и повышения квалификации госслужащих, где координирующим органом является Национальный институт государственного администрирования (INAP). Здесь штатная структура включает только административный персонал, преподаватели привлекаются из вузов и представителей государственной службы. Практикуется направление ведущих преподавателей из центра в региональные колледжи для преподавания курсов госслужащим на местах. Для служащих предлагаются интенсивные трех- и пятидневные курсы по выборочным темам, которые постоянно модифицируются в соответствии с современными требованиями. В целом высокое качество обучения в INAP обеспечивается рядом факторов: наличие существенных финансовых ресурсов, профессиональные преподаватели-практики, новейшие технические средства и информационные технологии. Каждый госслужащий ежемесячно отчисляет из своей заработной платы 0,3–0,5 % средств на обуче-

ние. Бюджет Национального института составляет около 50 млн. долларов в год, дополнительно поступают финансовые средства от частных компаний и предприятий, заинтересованных в повышении профессионального уровня своих работников.[9] Разумеется, прочный социально-правовой статус государственного служащего, его высокий профессионализм и духовно-нравственный уровень – важнейший фактор высокой эффективности и авторитета государственной гражданской службы и государства в целом. Именно поэтому гражданский служащий должен быть не только высокопрофессиональным работником, высоконравственной личностью, но и надежно юридически и социально защищенным. Честь и достоинство принципиального и добросовестного работника, служащего, создающего ответственность перед государством, обществом и гражданами, должны быть неприкосновенными. Только в таком случае от него можно требовать надлежащего исполнения служебного долга, а значит, преодолеть многие слабости нынешней системы государственной службы.

Проведенный анализ позволяет сделать ряд следующих выводов:

- Гарантии государственных служащих в значительной степени сложны, но в то же время нельзя сказать, что сложилась универсальная модель.
- Российской государственной службой была заимствована только идея децентрализации стимулирования и гарантий государственных служащих, которая в настоящее время требует дальнейшей проработки.
- При сравнительном анализе опыта России и других стран наметившаяся проблема отсутствия в отечественной традиции экономического обоснования использования различных форм стимулирования, что изначально устраняет возможность оценки эффективности их использования. При применении нефинансовых форм экономического стимулирования в России сохраняется ориентация на чиновничество как особую, привилегированную профессиональную группу. Отмечено, что германская модель оплаты труда и гарантий государственным гражданским служащим характеризуется большей «прозрачностью», чем российская модель.
- Опыт Испании также может быть использован в дальнейших шагах по реформированию системы государственной службы в России, особенно позитивным представляется применение положений, касающихся пенсионного обеспечения государственных гражданских служащих, а также карьерного продвижения по службе.

Сравнительный анализ отечественной и зарубежной практики показывает, что система социальной защиты за рубежом не является раз и навсегда установленной системой, а постоянно изменяется по содержанию, приоритетам и форме.

Библиографический список

1. Вакушев В.В., Литвинцева Е.А., Турчинов А.И. Государственная служба США, Германии, Франции, Великобритании (организация и регулирование) : учеб.-метод. пособие. М., 2001. С. 8.
2. Васильева Е.И. Сравнительный анализ стимулирования государственных служащих: актуальный зарубежный опыт для российской практики // Научный вестник УрАГС. 2008. № 2(3). С. 42–49.
3. Всеобщая декларация прав человека : принята и провозглашена резолюцией 217 А (III) Генеральной Ассамблеи от 10 декабря 1948 г. // Международная защита прав и свобод человека : сб. документов. М., 1990. С. 14–20.
4. Гоббс Т. Левша или материя, форма и власть государства церковного или гражданского. М., 1991. Т. 2. С. 188.
5. Государственная служба / под ред. В.Г. Игнатова. М. ; Ростов-н/Д., 2004. С. 432.
6. Жанбалдибеков В.-Ж., Рогожкин А.В. Зарубежный опыт организации и правового обеспечения парламентской государственной службы.
7. Зенков М.Ю. Зарубежный опыт управления. Государственная служба. Новосибирск, 2004. С. 41.
8. Конвенция № 111 Международной организации труда «Относительно дискриминации в области труда и занятий» [рус., англ.] : принята в г. Женеве 25 июня 1958 г. на 42-й сессии Генеральной конференции МОТ // Ведомости ВС СССР. 1961. № 44. Ст. 448.

9. Литвинцева Е.А. Государственная служба в зарубежных странах. М., 2004. С. 80.
10. Международный пакт о гражданских и политических правах: принят резолюцией 2200 А (XXI) Генеральной Ассамблеи от 16 декабря 1966 г.: вступил в силу 23 марта 1976 г.] // Бюллетень Верховного Суда РФ. 1994. № 12. С. 5–11.
11. Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах: принят 16 декабря 1966 г. резолюцией 2200 (XXI) на 1496-м пленарном заседании Генеральной Ассамблеи ООН // Ведомости ВС СССР. 1976. № 17. Ст. 291.
12. Неупокоев М.Д. Социальные гарантии государственных гражданских служащих : социологический анализ : дис.канд. соц. наук. М., 2004. С. 63–64.
13. Турисбеков З. Хорошо испанскому чиновнику // Казахстанская правда. 2001. 25 окт.
14. Управление персоналом государственной службы / под общ. ред. Е.В. Охотского. М., 1997. С. 37.
15. Халиков М.И. Зарубежный опыт государственной службы : учеб.-метод. комплекс. Уфа, 2008. С. 39. 3 Bundesgesetzblatt. 1985. № 1. S. 462 ; BGBl. 3. 2030-2.

References

1. Bakushev V.V., Litvinceva E.A., Turchinov A.I. Gosudarstvennaya sluzhba SSHA, Germanii, Francii, Velikobritanii (organizatsiya i regulirovanie) : ucheb.-metod. posobie. M., 2001. S. 8.
2. Vasil'eva E.I. Sravnitel'nyy analiz stimulirovaniya gosudarstvennykh sluzhashchih: aktual'nyy zarubezhnyy opyt dlya rossijskoj praktiki // Nauchnyy vestnik UrAGS. 2008. № 2(3). S. 42–49.
3. Vseobshchaya deklaratsiya prav cheloveka : prinyata i provozglashena rezolyuciej 217 A (III) General'noj Assamblei ot 10 dekabrya 1948 g. // Mezhdunarodnaya zashchita prav i svobod cheloveka : sb. dokumentov. M., 1990. S. 14–20.
4. Gobbs T. Levafan ili materiya, forma i vlast' gosudarstva cerkovnogo ili grazhdanskogo. M., 1991. T. 2. S. 186.
5. Gosudarstvennaya sluzhba / pod red. V.G. Ignatova. M. ; Rostov-n/D., 2004. S. 432.
6. ZHambainimbuev B.-ZH., Rogozhkin A.V. Zarubezhnyy opyt organizatsii i pravovogo obespecheniya parlamentskoj gosudarstvennoj sluzhby.
7. Zankov M.YU. Zarubezhnyy opyt upravleniya. Gosudarstvennaya sluzhba. Novosibirsk, 2004. S. 41.
8. Konvenciya № 111 Mezhdunarodnoj organizatsii truda «Otnositel'no diskriminatsii v oblasti truda i zanyatii» [rus., angl.] : prinyata v g. Zheneve 25 iyunya 1958 g. na 42-j sessii General'noj konferencii MOT // Vedomosti VS SSSR. 1961. № 44. St. 448.
9. Litvinceva E.A. Gosudarstvennaya sluzhba v zarubezhnykh stranah. M., 2004. S. 80.
10. Mezhdunarodnyy pakt o grazhdanskikh i politicheskikh pravah: prinyat rezolyuciej 2200 A (XXI) General'noj Assamblei ot 16 dekabrya 1966 g.: vstupil v silu 23 marta 1976 g.] // Byulleten' Verhovnogo Suda RF. 1994. № 12. S. 5–11.
11. Mezhdunarodnyy pakt ob ehkonomicheskikh, social'nykh i kul'turnykh pravah: prinyat 16 dekabrya 1966 g. rezolyuciej 2200 (XXI) na 1496-m plenarnom zasedanii General'noj Assamblei OON // Vedomosti VS SSSR. 1976. № 17. St. 291.
12. Neupokoev M.D. Social'nye garantii gosudarstvennykh grazhdanskikh sluzhashchih : sociologicheskij analiz : dis.kand. soc. nauk. M., 2004. S. 63–64.
13. Turisbekov Z. Horosho ispanскому чиновнику // Kazahstanskaya pravda. 2001. 25 okt.
14. Upravlenie personalom gosudarstvennoj sluzhby / pod obshch. red. E.V. Ohot'skogo. M., 1997. S. 37.
15. Halikov M.I. Zarubezhnyy opyt gosudarstvennoj sluzhby : ucheb.-metod. kompleks. Ufa, 2008. S. 39. 3 Bundesgesetzblatt. 1985. № 1. S. 462 ; BGBl. 3. 2030-2.

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ КОМПАНИИ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ЕЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Казанцева С.Ю., к.э.н., доцент, Донской государственный технический университет
Торосянц Н.В., ассистент, Донской государственный технический университет

Аннотация: Статья посвящена важной роли налоговой службы компании, ее влиянию, которое она оказывает на результаты деятельности компании. Мы зачастую рассматриваем налог как один из самых существенных центров затрат. При этом за прибыль и рентабельность отвечают центр прибыли и инвестиционный центр. Что бы перейти от центра затрат к центру прибыли или инвестиций, финансовый отдел должен определить реально работающие налоговые стратегии. Осуществив это, влияние налоговой службы компании трансформируется, и она станет важным участником в процессе принятия решений.

Ключевые слова: налоговая служба, риски, стратегия, контроль, планирование, факторы, управление.

Abstract: The article is devoted to the important role of the company's tax service, its impact on the company's performance. We often view the tax as one of the most significant cost centers. At the same time, the profit center and the investment center are responsible for profit and profitability. To switch from a cost center to a profit center or an investment, the finance department must determine the actual tax strategies in place. Having done this, the influence of the company's tax service is transformed, and it will become an important participant in the decision-making process.

Keywords: tax service, risks, strategy, control, planning, factors, management.

С финансовой точки зрения, налог всегда рассматривался как центр затрат для осуществления выплат организации при минимальных расходах. В противовес ему, существуют центр прибыли и инвестиционный центр, результатами которых выступают прибыль и рентабельность инвестиций. Что бы перейти от центра затрат к центру прибыли или инвестиций, финансовый отдел должен сформулировать эффективные налоговые стратегии и свои приоритеты по отношению к другим отделам. Сделав это, роль налоговой службы организации изменится, она станет деловым партнером в процессе принятия решений. Она больше не будет работать как в бункере, а станет равноправной, связанной с другими составляющими организации, и налоговые квалифицированные знания предложат дополнительные преимущества для организации [4].

На сегодняшний день во многих российских компаниях функции внутренней налоговой службы выполняют различные отделы, каждый в своей степени. Однако, в действительности, такой подход является малоэффективным. Крупные компании, в которых налоговые платежи занимают значительную часть в общем денежном потоке, несут существенные переплаты, либо наоборот, недоплаты, в бюджет. При этом зачастую отсутствует какая-либо координационная информация, что в результате приводит к отсутствию возможности планировать движение денежных средств, учитывая актуальность каких-либо операций.

На фоне усиливающегося контроля налоговых служб над деятельностью компаний, роста профессионализма и компетентности обслуживающих налоговых органов, роста технической обеспеченности, появления единых баз данных, позволяющих оперативно и продуктивно выявлять, расследовать, пресекать дела по налоговым правонарушениям, руководители компаний должны изменить свой взгляд на функции внутренней налоговой службы компании. Кроме вышесказанного результаты деятельности внутренней налоговой службы непосредственно воздействуют на рост стоимости компании. Популярные ранее методы налогового планирования в форме минимизирования налоговыми ставками отходят в прошлое и на смену им должны прийти новые, более эффективные и совершенные методы налогового планирования. Одним из таких метод должна стать разработка налоговой стратегии.

На сегодняшний день большую популярность набирают процессы слияний и поглощений компаний, образование крупных холдингов. Такие сложные и разнообразные «империи» нуждаются в грамотной и

активном управлении. Эффективное руководство внутренней налоговой службой значительно способствует росту стоимости компании на фондовом рынке. И, следовательно, руководители компаний, акционеры заинтересованы в росте акционерной стоимости своих предприятий. В любой финансовой отчетности публичной организации, составленной по стандартам международной финансовой отчетности, можно отследить влияние результатов работы внутренней налоговой службы на такие показатели, как дебиторская задолженность, созданные резервы по отложенным налоговым обязательствам, эффективная ставка налогообложения.

Данная статья посвящена высокому уровню целим организации, что является стартовым пунктом налогового контроля. При разработке налоговой стратегии необходимо рассмотреть:

1. Цели.
2. Связь и участие.
3. Жизненный цикл организации.
4. Регулирование.
5. Налоговое управление.

Цели. В общем случае, цели организации можно разделить на качественные и количественные. Качественные цели связаны с непрерывностью деятельности, прозрачностью, способностью предоставлять информацию и ответственностью организации. Количественные цели связаны с прибылью на акцию, денежными потоками с налогообложения, эффективной налоговой ставкой.

Связь и участие. Для работы в качестве составной части организации все стороны должны изменить свой подход в том, как они связаны с налоговой службой организации в основной деятельности. От налоговой службы требуется определить дополнительную выгоду для организации, учитывая ее жизненный цикл [2, 327].

Если учитывать налоги как неотъемлемую часть организации, то это будет способствовать выявлению налоговых рисков на ранней стадии, и они смогут быть учтены при регулярном принятии решений. Налоги, как неотъемлемая часть организации, являются связующим звеном между отделами. Связь бизнес-вопросов с налогами при принятии коммерческих решений позволит улучшить процесс принятия решений в целом.

Зачастую риски, которые в дальнейшем могут оказать сильное влияние на деловую активность, могут быть выявлены на ранней стадии. Это требует развивать налоговый учет как стратегического бизнес-партнера для обеспечения руководства адекватной информацией. Кроме того, налоговая служба

должна предлагать новые идеи усовершенствования, что добавит ей еще большую значимость.

Для того, что бы минимизировать налоговые риски руководство организации должно использовать следующие мероприятия:

1. Определить меры по снижению налоговых рисков непосредственно в организации:

- наладить работу по учету налоговых рисков в процессе принятия управленческих решений;
- повысить уровень знаний специалистов, ответственных за принятие решений по налогообложению, а так же осуществляющих налоговый учет;
- систематически отслеживать изменения бухгалтерского и налогового законодательства;
- при формировании учетной политики подготовить мероприятия по снижению налоговых рисков;
- внедрить способ переплаты;
- регулярно отслеживать наличие налоговых ошибок, выявлять и исправлять их.

2. Регулярно сотрудничать с налоговыми органами:

- использовать право на получение письменных разъяснений от налоговых инспекций в сложных и неоднозначных ситуациях;
- свести к минимуму возникновение конфликтных моментов с налоговыми органами
- систематически производить сверку расчетов с бюджетом по уплате налогов.

Гармонизация отношений между налоговыми органами и добросовестными налогоплательщиками требует совместных взаимных усилий и соответствующей институциональной среды для ее достижения.

Превращаясь в стратегического партнера, налоговая служба будет иметь большее значение и более заметную роль в организации. Она должна организовать процесс создания более тесной связи с остальной частью организации.

Для эффективного функционирования процесса управления рисками необходимо выполнить следующие этапы:

1. Выявить все возможные скрытые риски.
2. Выявить факторы, влияющие на степень риска.
3. Оценить риск.
4. Выбрать способ и определить средства по нейтрализации рисков.
5. Применить выбранные способы.
6. Оценить результаты и, при необходимости, осуществлять корректировку выбранных методов.

Жизненный цикл организации. Для молодых компаний налоговые программы по совершенствованию налоговых процессов имеют менее важное значение, чем для развитых организаций. Уровень прибыли, а так же налоговых платежей на начальной стадии бизнеса относительно низкий. После дальнейшего роста, организация стабилизируется и прибыль становится более заметной. Фактически, хорошо регулируемые налоги становятся более важными для создания стоимости организации. При дальнейшем увеличении налоговых платежей становится очень интересно взглянуть в налоговую структуру организации.

В течение жизненного цикла организации можно выделить три основных этапа:

1. Начальный этап;
2. Этап роста и стабилизации;
3. Контрольный этап.

Начальный этап. На ранней стадии развития компании все энергия, время и ресурсы направлены на создание компании. Выручка от операций преимущественно реинвестируется в компанию, способствуя процессу развития. Налоги, уплачиваемые на данном этапе, являются относительно низкими.

Этап роста и стабилизации. После начального этапа компания демонстрирует высокие темпы роста. На второй стадии рост ускоряется. Компания превращается в развитую, зрелую организацию и в конце этапа начинается стабилизация. Это дает возможность компании начать выплату дивидендов акционерам и инвесторам. В связи с этим становится важным надежное налоговое планирование. С его помощью необходимо определить налоговое поле компании для того, что бы в дальнейшем провести анализ налоговых льгот, режимов и так далее. После проведенного анализа как правило формирует план использования предпочтения по выбранным налогам.

Контрольный этап. После этапа роста и стабилизации мы можем наблюдать контрольный этап. На данном этапе компания уделяет большое внимание эффективности затрат и формированию своей стоимости. Налоговое планирование становится важным способом снижения затрат и повышения эффективности. С его помощью осуществляется планирование ожидаемых хозяйственных операций, таких как аренда, подряд, купля-продажа, возмездное оказание услуг и прочее [3].

Регулирование. Еще одним фактором в оценке того, как налоговая стратегия может способствовать развитию общей стратегии компании является интенсивность регулирования в своей отрасли. Существуют значительные различия между отраслями. Там, где налоги формируют большую часть затрат, вероятнее всего компания будет возлекать свою налоговую службу в процесс принятия коммерческих решений. Что бы определить элементы, которые влияют на налоговую политику организации необходимо выделить факторы, влияющие на ее стоимость. Такими факторами можно признать:

- показатели экономического развития, которые определяются темпами роста либо снижения объемов производства, себестоимости, как по компании в целом, так и по ее структурным, производственным департаментам;
- волатильный характер инфляции;
- показатели изменения стоимости активов, размера кредитования, рыночной стоимости различных финансовых инструментов и другие факторы.

По своей сути факторы бывают объективные и субъективные. К объективным факторам следует отнести действующее налоговое законодательство, экономическое развитие субъекта РФ в котором находится компания, отраслевая специфика, условия экспорта и импорта, ценовая политика региона. К субъективным же необходимо отнести качество налоговой политики компании, делегирование каких-либо полномочий структурным подразделениям для эффективной реализации своей налоговой политики.

Среди факторов, влияющих на стоимость компании и, соответственно, определяющих ее налоговую политику следует выделить доминирующие (основные) факторы, производные (второстепенные) и ресурсные факторы. Последние определяют потенциал управления налоговыми средствами, исходя из имеющихся материальных, денежных, человеческих ресурсов [1,13].

Факторы, определяющие налоговый климат организации, автор подразделяет на два блока:

1. Императивно-атрибутивный (правовой), который включает в себя законодательную базу по налогам и сборам, права и обязанности участников налоговых отношений. Под воздействием данных факторов значение эффективности налоговой политики либо растет, либо снижается.

2. Экономический, дающий представление о развитии реального рычага инновационной и инвестиционной деятельности, инфраструктуры и т.д.

Все выше изложенное говорит о проблеме описания факторов в каких-либо четких, конкретных, определенных рамках, так как все факторы взаимозависимы, взаимовлияющие, оказывающие сложное воздействие друг на друга в обстановке постоянного изменения внутренней среды компании, внешнего воздействия. Факторы постоянно проявляются под влиянием постоянного развития налоговой системы, а также, под влиянием рисков и угроз, порождающих случайные факторы.

Налоговое управление. Налоговые стратегии всегда были сосредоточены на минимизации налоговых затрат, но они так же заключают в себе связь с заинтересованными сторонами. Помимо минимизации налоговых платежей, созданием хороших взаимоотношений с налоговыми органами, наличие долгосрочных преимуществ и выгоды должно быть частью общей налоговой стратегии. Потенциальные налоговые споры должны решаться в короткие сроки, а организация должна быть уверена в своей налоговой политике.

Библиографический список

1. Вылкова Е.С., Позов И.А. Факторы, влияющие на налоговое состояние региона / Журнал правовых и экономических исследований, 2013, № 4, с. 10-14;
2. Казанцева С.Ю. Роль внутренней налоговой службы организации / Строительство и архитектура – 2015. Современные информационно-экономические технологии: тенденции и перспективы развития: Материалы международной научно-практической конференции 26-27 ноября, 2015. Ростов-на-Дону, Редакционно-издательский центр РГСУ, 2015, с. 327-329.
3. Jim Riley. What is strategy [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.tutor2u.net/business/strategy/what_is_strategy.htm (доступ свободный) - Загл. с экрана. – Яз. Англ.
4. Responsible Tax. Sustainable tax strategy [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.deloitte.com/assets/Dcom-UnitedKingdom/Local%20Assets/Documents/Services/Tax/uk-tax-responsible-tax-v2.pdf> (доступ свободный) - Загл. с экрана. – Яз. Англ.

References

1. Vylkova E.S., Pozov I.A. Faktory, vliyayushchie na nalogovoe sostoyanie regiona / Zhurnal pravovykh i ekonomicheskikh issledovaniy, 2013, № 4, s. 10-14;
2. Kazanceva S.YU. Rol' vnutrennej nalogovoj sluzhby organizatsii / Stroitel'stvo i arhitektura – 2015. Sovremennyye informatsionno-ekonomicheskiye tekhnologii: tendentsii i perspektivy razvitiya: Materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferentsii 26-27 noyabrya, 2015. Rostov-na-Donu, Redaktsionno-izdatel'skiy tsentr RGSU, 2015, s. 327-329.
3. Jim Riley. What is strategy [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: http://www.tutor2u.net/business/strategy/what_is_strategy.htm (dostup svobodnyj) - Zagl. s ehkrana. – YAz. Angl.
4. Responsible Tax. Sustainable tax strategy [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.deloitte.com/assets/Dcom-UnitedKingdom/Local%20Assets/Documents/Services/Tax/uk-tax-responsible-tax-v2.pdf> (dostup svobodnyj) - Zagl. s ehkrana. – YAz. Angl.

ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗВИТИЯ HR-БРЕНДИНГА В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ

Костоглодов Д.Д., д.э.н., профессор, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Саркисян И.С., аспирант, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Аннотация: В статье приведены результаты проведенного исследования, выявляющего перспективы и объективные сложности развития HR-брендинга в российских условиях. Авторами установлено, что необходимо предпринять определенные усилия для преодоления внедрения HR-брендинга в работу компаний, что позволит повысить эффективность их функционирования.

Ключевые слова: исследования, российские реалии, HR-брендинг, перспективы, развитие.

Abstract: the article presents the results of the study, identifying prospects and objective difficulties of development of HR-branding in Russia. The authors found that it is necessary to make certain efforts to overcome the implementation of HR-branding in companies that will enhance their effectiveness.

Keywords: research, Russian realities, HR-branding, prospects, development.

Кризисные явления в современной экономике ставят новые задачи перед топ-менеджментом компаний, выбирающим стратегии управления и ведения деловой активности на принципах маркетинга. Эти обстоятельства возобновляют интерес к проблематике соответствия маркетинг-менеджмента экономическим реалиям [1]. Тренд развития экономики предопределяет значение и необходимость укоренения HR-брендинга в практику российских компаний. Кризисные явления в национальной экономике последнего периода побуждают внедрять передовые практики, так как это позволяет с меньшими тратами получить определенные конкурентные преимущества на развиваемом рынке. Вопросы грантовой работы с персоналом, основанной на комплексе маркетинговых стимулов, и необходимости поиска инновационных решений «склоняют чашу весов» в сторону применения HR-брендинга, как варианта развития ориентированной на персонал и клиентов успешной компании.

Разница между риторикой теоретических представлений и практическими решениями в анонсированной сфере, безусловно, присутствует. Вследствие этого, считаем значимым определить особенности развития HR-брендинга в российских компаниях в настоящий период времени, а именно [2, 3]:

- понимание руководством компании того, что представляет собой HR-брендинг, и могут ли они позволить себе его полноценное внедрение;
- понимание персоналом неизбежных коллизий, возникающих в трудовом коллективе, при активном внедрении HR-брендинга;
- считают ли руководство и персонал необходимым внедрение комплексного HR-бренда компании или на современном этапе представляют, что достаточным будет использование его элементов «под задачу»;
- насколько искренне, а не декларативно присутствует готовность внедрять реальный HR-брендинг в практику компании;
- насколько коллектив готов к искреннему, а не декларативному участию в процессе формирования HR-бренда компании.

Считаем необходимым в рамках проведения исследования анализировать полученные данные по указанному кругу вопросов отдельно по государственным предприятиям и частным компаниям. Учитывая то обстоятельство, что HR-брендинг на современном этапе может эффективно развиваться в компаниях, где реализуется маркетинговый подход к управлению, нам следовало выяснить, какое понимание маркетинга, использование его методик, степень клиент ориентированности и учета интересов персонала существуют в анализируемых нами

организациях. Вследствие этого, мы предварительно опросы по проблематике HR-брендинга проведенным исследованием о маркетинговой ориентации компаний.

В рамках исследования маркетинговой ориентации организацией нами были заданы следующие вопросы представителям 15 различных предприятий, которые в дальнейшем участвовали в маркетинговом исследовании по проблематике HR-брендинга. Всего в опросе участвовало 320 человек, из которых 20 являлись руководителями среднего звена, а 300 человек относились просто к персоналу.

По первому опросу обсуждению подлежали следующие проблемы:

- исследуете ли вы клиентский спрос, его динамику и предпринимаете ли действия по управлению им;
 - существуют ли в Вашей организации клиентские программы (программы лояльности; построения обслуживания);
 - существуют ли в Вашей организации программы по повышению лояльности сотрудников, программы повышения квалификации и планового карьерного роста;
 - насколько реально, а не декларативно Ваша компания ориентирована на рыночный стиль управления и насколько сотрудники готовы разделять временные трудности с компанией;
 - насколько справедливо выплачивается вознаграждение и присваиваются бонусы в компании.
- Вопросы, обсуждаемые с руководством в рамках экспертных интервью:
- нужно ли приглашать специалистов со стороны для решения проблем компании или следует обходиться своими силами, экономия ресурсы;
 - считаете ли Вы необходимым установить видео наблюдение за сотрудниками и наказывать их за проявление нелояльности в частных разговорах;
 - насколько Вы готовы повысить вознаграждение за творческие предложения сотрудников, которые могут быть внедрены на рынке;
 - если сотрудник может выполнять свои обязанности, не находясь на формальном рабочем месте, будете ли Вы наставлять на присутствии сотрудников на рабочем месте в соответствии с утвержденным рабочим графиком;
 - считает ли руководство правильной выплату «золотого парашюта» при выходе на пенсию или окончании работы или этого делать не надо;
 - если расформируется организация, нужно ли использовать опыт и трудовые качества руководителей на другом месте работы или нет;

- может ли приглашенный в компанию специалист со стороны получить вознаграждение больше топ-менеджера в два – три раза или нет;

- следует ли стремиться к тому, чтобы все члены коллектива чувствовали себя комфортно на работе или в кризисных условиях необходимо сохранять только «костяк», необходимый для выполнения текущих задач.

В рамках общения с персоналом компаний обсуждались следующие вопросы:

- при приглашении на работу в компанию со стороны специалистов, справедливо ли, что они получают в два-три раза большую оплату за ту же работу, что выполняют члены коллектива;

- если Вы получили договор или замечание, будете ли Вы пытаться работать лучше, предупреждая появление таких замечаний, либо будете придерживаться четкого выполнения должностных инструкций и трудового договора;

- отслеживают ли они уровень вознаграждения специалистов своего класса в других компаниях;

- если к Вам обратились с предложением оказания услуг сторонней организацией в частном порядке, будут ли они сотрудничать с ними на стороне, либо будут настаивать на заключении договора со своей организацией.

Для получения информации по представленным вопросам нам удалось провести маркетинговое исследование в виде экспертных интервью с представителями руководящего звена, при этом 8 человек трудились в государственных организациях, а 12 человек в частных компаниях. Результаты интервью приведены нами раздельно для представителей государственных и частных организаций.

Рядовые сотрудники, согласившиеся участвовать в исследовании, были проанкетированы. Результаты анкетирования также представлены раздельно для сотрудников государственных и частных предприятий, число опрошенных в той и другой группе составило по 150 чел.

Считав необходимым представить краткую характеристику и численность коллективов предприятий, мнения руководства и сотрудников которых выявлялись в рамках осуществления задач диссертационного исследования. Все отмеченные ниже предприятия успешно удерживают свои рыночные позиции до настоящего времени.

Среди государственных предприятий в исследовании приняли участие:

- ФГУП «Воронежское ПрОП» («Воронежское протезно-ортопедическое предприятие»). Является одним из крупнейших в Центральном регионе России в своем сегменте. Ассортимент продукции включает в себя свыше 150 наименований изделий. В штате организации работает более 1 000 сотрудников;

- Муниципальное унитарное предприятие «Воронежская горалектросеть».

Является крупнейшей территориальной сетевой организацией областного центра, занимая около 70% его рынка. Предприятие эксплуатирует более 4500 км кабельных и воздушных линий, 1304 трансформаторных подстанции и распределительных пункта. Численность персонала предприятия 798 чел.;

- «Воронежская городская аптека» в структуру муниципального учреждения входят 14 аптечных пунктов и две аптеки с рецептурно-производственным отделом. Численность персонала – более 400 чел.;

- ФГУП «Воронежский механический завод». Предприятие производит ракетные двигатели на жидком топливе. В частности, на заводе изго-

товлялись двигатели для космических ракет-носителей «Союз», «Союз-ТМ», «Прогресс», «Протон», долговременных орбитальных станций «Салют», «Мир» и комплекса «Энергия-Буран». Численность – более 6 тыс. чел.

Среди частных организаций в исследовании приняли участие:

- Семейный клуб «Счастье» занимается оказанием услуг по проведению досуга в семейной обстановке. Численность сотрудников – 20 чел.;

- ГК «Русский апплет» ведущий производитель и поставщик на рынке общественного питания в Центральном Черноземье. Предоставляет населению продукцию высокого качества из натурального сырья без добавления искусственных заменителей и консервантов. Компания представлена в 7 областях центрального и южного округов. Численность – около 1 тыс. чел.;

- Компания «ПронТекстиль» – предприятие российского рынка технических тканей. Структура предприятия включает ткацкое и прядильное производство, цех нетканых материалов и швейно-трикотажный, а также участок отдела тканей. Компания производит свыше 40 видов хлопчатобумажных, синтетических и смесовых тканей различной поверхностной плотности и переплетений, отвечающих запросам современного рынка. Компания представлена в 10 регионах РФ, а также странах ближнего зарубежья. Доля компании в различных секторах рынка технических тканей составляет от 8% (сегмент фильтровальных тканей) до 80% (российский рынок шлифовальных материалов на тканевой основе). Численность – более 2 000 чел.;

- ОАО «Комбинат мясной Воронежский» осуществляет производство мяса и пищевых субпродуктов из крупного рогатого скота, свиней, овец, коз, конины. Численность сотрудников – более 2 тыс. чел.;

- ОАО «Керамик» один из крупнейших производителей в керамической отрасли России. Торговые марки – «Шахтинская плитка», «GraciaCeramica», «Маринский корич» представлены в 2,5 тыс. торговых точках от Краснодара до Владивостока. Численность сотрудников – более 2300 чел.;

- ОАО «Графское» занимается производством кухонной мебели. Численность сотрудников – 300 чел.;

- ОАО «Водмашоборудование» занимается продажей, проектированием и производством оборудования для механической очистки стоков. Численность – сотрудников 800 чел.;

- ОАО «Автоматика» специализируется на производстве контрольно-измерительных приборов, средств автоматизации, противопожарной защиты и сигнализации промышленных установок и технологических комплексов предприятий различных отраслей промышленности. Численность сотрудников 1 тыс. чел.;

- «Мотор Ленд» – официальный дилер автомобилей «Вольво» в г. Воронеже. Численность сотрудников – 300 чел.;

- ЗАО «Аксорд» занимается производством и продажей музыкальных инструментов. Численность сотрудников – 100 чел.;

- ЗАО АВС «Фарбен» производит лакокрасочные материалы. Продукция компании «Фарбен» реализуется во всех регионах РФ, а также в странах СНГ. Численность сотрудников – 2500 тыс. чел.

По результатам интервьюирования представителей руководства по спектру представленных ранее вопросов были получены следующие результаты.

Таблица 1 – Результаты ответа на вопрос «нужно ли приглашать специалистов со стороны для решения проблем компании или обходиться своими кадрами, экономя ресурсы»

Компании	приглашают сторонних специалистов	обойтись своими кадрами
Государственные (интервьюированы 8 чел.)	2	6
Частные (интервьюированы 12 чел.)	6	6

Интервьюированные представители руководства демонстрируют, в целом, различный подход по вопросу возможности и необходимости приглашения сотрудников (специалистов) для решения конкретной задачи. Представители государственных компа-

ний склонны решать возникающие проблемы своими силами без привлечения сотрудников со стороны. Тогда как, представители руководства частных компаний не исключают возможности привлечения сторонних специалистов в половине случаев.

Таблица 2 – Результаты ответа на вопрос «считаете ли Вы необходимым установить видео наблюдение за сотрудниками и наказывать их за проявление неояльности в частных разговорах»

Компании	да	нет
Государственные (интервьюированы 8 чел.)	1	7
Частные (интервьюированы 12 чел.)	10	2

Данный вопрос дал практически диаметрально противоположные ответы у руководителей государственных и частных организаций. Казалось бы, более либеральные и менее забюрократизированные руководители частных компаний вполне одобряют идею видео контроля работы сотрудников и считают

необходимым наказывать проявления неояльности к своей компании (мнимые или реальные). Тогда как, руководители государственных учреждений, в целом, не считают необходимым видео контроль за персоналом и отслеживание их лояльности к организации.

Таблица 3 – Результаты ответа на вопрос «насколько Вы готовы повысить вознаграждение за творческие предложения сотрудников, которые могут быть внедрены на рынке»

Компании	до 25%	до 50%	до 100%	до 300%
Государственные (интервьюированы 8 чел.)	6	1	1	-
Частные (интервьюированы 12 чел.)	2	5	4	1

В данном вопросе прослеживается единство подходов к вознаграждению сотрудников за важные предложения. В целом, проявляется готовность к поощрению в небольших объемах. Руководители частных компаний допускают несколько больший

объем вознаграждения, чем представители руководства государственных организаций. Тем не менее, те и другие не готовы платить значительное вознаграждение даже за значительные организационные и иные инновации.

Таблица 4 – Результаты ответа на вопрос «если сотрудник может выполнять свои обязанности, не находясь на формальном рабочем месте, будете ли Вы настаивать на присутствии сотрудников на рабочем месте в соответствии с утвержденным рабочим графиком»

Компании	да	нет
Государственные (интервьюированы 8 чел.)	8	-
Частные (интервьюированы 12 чел.)	10	2

Руководители частных компаний в некоторых случаях рассматривают возможность свободного графика работы для отдельных категорий сотрудни-

ков, но, в целом, тенденция такова, что все руководители стремятся иметь своих сотрудников «под рукой».

Таблица 5 – Результаты ответа на вопрос «считает ли руководство правильной выплату «золотого парашюта» руководителям при выходе на пенсию или окончании работы»

Компании	да	нет
Государственные (интервьюированы 8 чел.)	7	1
Частные (интервьюированы 12 чел.)	12	-

Интервью по данному вопросу демонстрирует крайне высокую самооценку представителей руководства, как частных, так и государственных предприятий. Они считают свой вклад в деятельности

компаний настолько важным, что полагают оправданной выплату себе по окончании работы в компании большого выходного пособия, несмотря на общественное неодобрение такой практики.

Таблица 6 – Результаты ответа на вопрос «если расформируется организация, нужно ли использовать опыт и трудовые качества руководителя на другом месте работы или нет»

Компании	да	нет
Государственные (интервьюированы 8 чел.)	8	-
Частные (интервьюированы 12 чел.)	6	6

Результаты данного интервью показывают различное отношение руководителей частных и госу-

дарственных предприятий в плане ассоциации себя с руководимой организацией. Руководители госу-

дарственных предприятий менее связаны с собственной организацией и не ассоциируют свою судьбу с ней и, например, при ликвидации или реформировании обеспокоены только собственной профессиона-

льной судьбой. Тогда как, руководство частных компаний ощущает себя более тесно связанным с руководимым учреждением и, в половине случаев, готово разделить судьбу руководимого учреждения.

Таблица 7 – Результаты ответа на вопрос «может ли приглашенный в компанию специалист со стороны получить вознаграждение больше топ-менеджера в два – три раза или нет»

Компания	да	нет
Государственные (интервьюированы 8 чел.)	1	7
Частные (интервьюированы 12 чел.)	3	9

Ответы на данный вопрос интервью показывают неготовность к адекватному восприятию чужого успеха. Так как даже осознание величайшей пользы

от деятельности приглашенного специалиста не позволяет согласиться с его вознаграждением в большей степени, чем себя.

Таблица 8 – Результаты ответа на вопрос «следует ли стремиться к тому, чтобы все члены коллектива чувствовали себя комфортно на работе или в кризисных условиях необходимо сохранить только «костяк», необходимый для выполнения текущих задач»

Компания	сохраняем коллектив	сохраняем «костяк»
Государственные (интервьюированы 8 чел.)	4	4
Частные (интервьюированы 12 чел.)	2	10

Интервью по данному вопросу демонстрирует большую инертность руководителей государственных предприятий и их неготовность в половине случаев начинать дело заново, воспринимая свою организацию готовой к деятельности, только в существующем виде. Тогда как, руководители частных организаций готовы к разворачиванию бизнес – процесса, используя «костяк» коллектива и набирая новых сотрудников под новые задачи.

Интервью руководителей предприятий позволило выявить общие черты у представителей руководства, заключающиеся в самоидентификации себя и своей роли в организации. В целом, можно сделать вывод о большей инертности и забюрократизированности руководства государственных организаций по сравнению с руководством в частных компаниях и более формальному отношению представителей государственных организаций к различным методам стимулирования коллективов для более успешной деятельности компании. По сути, для руководства государственных компаний значимой представляется положительная оценка их деятельности выше-

стоящим руководством, не зависимо от реально проводимой работы вверенной им организации. Тогда как, руководители частных организаций более заинтересованы в результатах деятельности руководимой компании, зачастую связывают свою судьбу с судьбой компании и считаются с необходимостью находить компромиссные решения с управляемым коллективом, более готовы к новациям, которые стимулируют приверженность и лояльность сотрудников к компании.

Поскольку эффективность внедрения новых маркетинговых инструментов работы с персоналом зависит не только от готовности руководства использовать такие инструменты, но и от готовности персонала организации воспринимать предоставляемые данным инструментарием возможности, необходимо выяснить восприятие сотрудниками предпринимавших в данном направлении решений и степени ассоциирования себя с организацией – работодателем. Необходимая информация была получена при обработке ответов на вопросы анкет для сотрудников государственных и частных компаний.

Таблица 9 – Результаты ответа на вопрос «при приглашении на работу в компанию со стороны специалистов, справедливо ли, что они получают в два-три раза большую оплату за ту же работу, что выполняют члены коллектива»

Компания	справедливо	не справедливо
Государственные (опрошены 150 чел.)	10	140
Частные (опрошены 150 чел.)	30	120

Результаты анкетирования по данному вопросу показывают, что сотрудники, как частных, так и государственных компаний, считают не справедливым тот факт, что приглашенные специалисты полу-

чают более высокое вознаграждение, чем они. Часть сотрудников частных организаций более толерантны в этом вопросе, чем сотрудники государственных компаний.

Таблица 10 – Результаты ответа на вопрос «если Вы получили выговор или замечание, будете ли Вы пытаться работать лучше, предупреждая появление таких замечаний, либо будете придерживаться четкого выполнения должностных инструкций и трудового договора»

Компания	стремится лучше работать	работать по инструкции
Государственные (опрошены 150 чел.)	4	146
Частные (опрошены 150 чел.)	52	98

Результаты анкетирования по этому вопросу показывают, что большинство сотрудников государственных организаций склонны к формальному саботажу, то есть в ответ на любое замечание действуют в рамках формальной инструкции, что демонстрирует явную нелояльность к организации. В частных

компаниях до 30% сотрудников готовы реально пытаться прилагать усилия для успешности деятельности компании, будучи лояльны к руководству и организации, в целом. Однако около 70% сотрудников демонстрируют поведение, сходное со служащими государственных компаний, работая в рамках чет-

них до сих», отмеренных должностными инструкциями.

Таблица 11 – Результаты ответа на вопрос «отслеживают ли они уровень вознаграждения специалистов своего класса в других компаниях»

Компании	да	нет
Государственные (опрошены 150 чел.)	148	2
Частные (опрошены 150 чел.)	150	-

В данном вопросе прослеживается полная солидарность действий сотрудников частных и государственных компаний. Все они равнозначно следят за уровнем вознаграждения в других сходных организациях. Цель подобного мониторинга состоит в от-

слеживании того, насколько компания ценит их труд, насколько они должны быть лояльны к компании и не следует ли им задуматься о смене места работы.

Таблица 12 – Результаты ответа на вопрос «если к Вам обратились с предложением оказания услуг сторонней организации в частном порядке, будут ли они сотрудничать с ними на стороне, либо будут настаивать на заключении договора со своей организацией»

Компании	да	нет
Государственные (опрошены 150 чел.)	19	131
Частные (опрошены 150 чел.)	2	148

Ответы по данному вопросу анкеты демонстрируют, на самом деле, неопытность сотрудников к своей организации, независимо от того, частная она или государственная. Сотрудники предпочитают зарабатывать самостоятельно «на стороне», а не в рамках своей организации, где, в силу ряда организационных причин за тот же объем работы они получают меньшее вознаграждение или работают сверхурочно за символическую оплату.

По результатам проведенного исследования, в целом, можно констатировать, что не хватает не только готовности к применению современного маркетингового инструментария повышения эффективности работы коллектива и функционирования компании в развиваемой рыночной нише, то есть HR-брендинга, что справедливо как для государственных (в большей степени), так и для частных компаний. Это очерчивает новые рубежи теоретической и практической работы в данном направлении.

Библиографический список

1. Бондаренко В.А. Вопросы адекватности менеджмента современным экономическим реалиям: корневые причины и основные тенденции // Менеджмент в России и за рубежом. 2013. №5. С.118-125.
2. Костоглодов Д.Д., Саркисян И.С. Вопросы становления hr-брендинга: эволюционирование в маркетинг-менеджменте организации. Материалы международного научно-практического XI Южно-Российского логистического форума. Ростов-н/Д, 2015. С. 298-300.
3. Саркисян И. С. Стратегия развития компании и современный hr-брендинг: общее и специфичное // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 30. – С. 151-155. – URL: <http://e-koncept.ru/2015/65101.htm>.

References

1. Bondarenko V.A. Voprosy adekvatnosti menedzhmenta sovremennym ekonomicheskim realiyam: kornevye prichiny i osnovnye tendentsii // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. 2013. №5. S.118-125.
2. Kostoglodov D.D., Sarkisyan I.S. Voprosy stanovleniya hr-breninga: ehvolucionirovanie v marketing-menedzhmente organizatsii. Materialy mezhdunarodnogo nauchno-prakticheskogo XI Yuzhno-Rossiyskogo logisticheskogo foruma. Rostov-n/D, 2015. S. 298-300.
3. Sarkisyan I. S. Strategiya razvitiya kompanii i sovremennyy hr-brening: obshchee i specifichnoe // Nauchno-metodicheskij ehlektronnyj zhurnal «Koncept». – 2015. – T. 30. – S. 151-155. – URL: <http://e-koncept.ru/2015/65101.htm>.

СИСТЕМА ТРАНСФЕРА И КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИЙ УНИВЕРСИТЕТА КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА В РЕГИОНЕ

Кривякин К.С., к.э.н., доцент, Воронежский государственный технический университет
Коновалов Д.А., к.т.н., доцент, Воронежский государственный технический университет
Кожухов Н.Н., к.т.н., доцент, Воронежский государственный технический университет
Володина Н.Л., к.э.н., доцент, Воронежский государственный технический университет

Аннотация: В статье рассматривается методический подход к формированию системы трансфера и коммерциализации технологий университета, ориентированной на развитие высокотехнологичного производства в регионе. Определены трудности, которые возникают в процессе коммерциализации научно-технических разработок, а также основные подходы к коммерциализации технико-технологических инноваций исходя из концепций technology push и marketing pull. Предложена структурная модель системы трансфера и коммерциализации технологий на базе высшего учебного заведения позволяющая осуществлять эффективное взаимодействие научных, образовательных, производственных, управленческих и консалтинговых структур с целью развития высокотехнологичного производства в регионе. Разработана функциональная схема трансфера и коммерциализации технологий университета, с выделением функциональных областей сотрудников вовлеченных в процесс разработки и продажи технико-технологических инноваций.

Ключевые слова: коммерциализация технологий, трансфер технологий, высокотехнологичное производство, развитие региона.

Abstract: the article considers methodological approach to forming a system of transfer and technology commercialization of the University, focused on developing high-tech production in the region. The article identifies difficulties that arise in the process of commercialization of scientific and technical developments, as well as basic approaches to the commercialization of technological innovations based on the concepts of technology push and marketing pull. The proposed structural model of the system of transfer and commercialization of technologies on the basis of higher educational institutions allow for effective interaction of scientific, educational, production, management and consulting agencies with the aim of developing high-tech production in the region. Developed functional scheme of transfer and technology commercialization of the University, highlighting functional areas of the employees involved in the process of developing and selling technological innovation.

Keywords: technology commercialization, technology transfer, high-tech manufacturing, the development of the region.

Введение

Сложная ситуация в российской экономике спровоцированная западными санкциями и низкими ценами на энергоресурсы требует перехода на инновационные «рельсы» развития. В этой связи наблюдается увеличение роли высокотехнологичного производства в экономическом развитии регионов. Согласно проведенным исследованиям, наиболее весомым научно-техническим и технологическим потенциалом на сегодня располагают следующие регионы страны: Нижегородская область, Самарская область, республика Татарстан и Пермский край.

Для сбалансированного развития отрасли высокотехнологичного производства по всей стране необходимо интегрировать усилия научных организаций, университетов, промышленных предприятий и всех заинтересованных сторон [3].

Создание и развитие высокотехнологичного производства в регионе является основополагающим условием экономического роста, поскольку переход на новые технологии позволит добиться минимальной материалоемкости и энергоёмкости производства, а также увеличения производительности труда.

Высокие технологии призваны обеспечить эффективность и конкурентоспособность отечественных промышленных предприятий. Для развития высокотехнологичной промышленности в регионах, по мнению многих исследователей, являются следующие серьезные препятствия: недостаточный объем инвестиций для обновления основных производственных фондов промышленных предприятий; большой удельный вес добывающих и перерабатывающих производств в региональной экономике страны, тормозящий развитие промышленного производства; низкая конкуренция среди крупных компаний регионов, и как следствие отсутствие потребности в технологическом развитии предприятий; фрагментарность технологических разработок, и как следствие отсутствие готовых решений для производства; технологические разработки в области высоких тех-

нологий, как правило, не ориентированы на открытый рынок и не соответствуют потребностям промышленных предприятий; отсутствие интеграции между вузами и промышленными предприятиями.

Одним из направлений решения вышеперечисленных проблем развития высокотехнологичного производства в России является формирование системы трансфера и коммерциализации технологий, позволяющей организовать эффективное взаимодействие научных, образовательных, производственных, управленческих и консалтинговых структур региона.

Основная часть

Основываясь на результатах проведенных теоретических и аналитических исследований, под трансфером технологий понимается передача научно-технических разработок с использованием информационных каналов от одного пользователя к другому. Процесс трансфера технологий не связан исключительно с получением прибыли. Начальным этапом трансфера технологий является разработка технико-технологических идей, завершающим непосредственным использованием их в производстве.

Гражданский кодекс РФ определяет понятие трансфер технологий, как процесс передачи результатов исследований и разработок для коммерческого или некоммерческого использования.

Коммерциализация технологий направлена на получение прибыли и представляет собой процесс взаимовыгодного взаимодействия всех участников создания новой технологии для ее продажи [1]. Начальным этапом процесса коммерциализации является поиск вариантов коммерческого использования технологических инноваций, завершающим непосредственно реализацию технологий на рынке и получение прибыли.

Начало популяризации данного термина в отечественной научной литературе было положено в 1995 году изданием сборника статей американских и российских авторов о различных методиках, инстру-

ментах инновационного предпринимательства, стратегиях защиты интеллектуальной собственности и т. п. [5]. Под коммерциализацией понимался процесс вывода и ввода продукта на рынок. Спустя шесть лет термин был впервые зафиксирован в законодательстве. В соответствии с Федеральным законом от 23.05.1996 № 127-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О науке и государственной научно-технической политике», под коммерциализацией научных и научно-технических результатов понимается деятельность по их вовлечению в экономический оборот [2].

Трансфер и коммерциализация разработок является промежуточным этапом в процессе получения прибыли от реализации технологии на рынке. И осуществляется на основе имеющегося научно-технического задела.

К основным трудностям, возникающим в процессе коммерциализации научно-технических разработок, по мнению Т. В. Федосовой относятся следующие [4]: превращение научно-технических разработок в товар на рынке технологий; выделение, оценка и охрана интеллектуальной собственности; разработка бизнес-плана и поиск партнеров и инвесторов; выбор путей продвижения разработок (товаров, услуг) на рынок; выбор формы коммерциализации (реализации) на рынке технологий.

По мнению авторов, место основных поставщиков технико-технологических новшеств на рынок должны занять высшие учебные заведения. Большая часть вузов в России обладают значительным научным заделом, проводят исследования по большому количеству научных направлений. Яркими примерами являются национальные исследовательские и опорные университеты.

Опорные университеты созданы в регионах на основе объединения существующих вузов, и ориентированы на поддержку развития субъектов РФ. В России создано 33 опорных университета, прежде всего ориентированных на обеспечение рынка труда высококвалифицированными специалистами, решение актуальных задач региональной экономики и

реализацию совместно с регионом и его предприятиями образовательных и инновационных проектов. Именно на базе подобных учебных заведений, по мнению авторов, могут быть организованы центры трансфера и коммерциализации технологий, направленные на развитие высокотехнологического производства в регионе. Однако для эффективной деятельности по трансферу и коммерциализации технологий университета, должна быть пересмотрена организация научно-исследовательской и образовательной деятельности.

Трансформация базовых процессов в вузе должна быть ориентирована на стимулирование научных исследований как научно-педагогических работников, так и студентов. Критериями оценки в данном случае являются объемы НИОКР вуза.

С учетом выделенных выше проблем в области трансфера и коммерциализации технологий университета, работа должна быть организована двумя основными способами:

1. «выталкивание технологий на рынок» (technology push), когда ученый-исследователь, пытается обратить внимание потребителя на разработанную инновацию и вызвать спрос;

2. «втягивание на рынок» (marketing pull), когда ученый исследователь, в первую очередь определяет возможные потребности на рынке в той или иной технологии, а затем ориентирует на нее собственные усилия по разработке.

Наилучший вариант, когда разработчик уже имеет востребованные на рынке технико-технологические инновации и обладает информацией о потенциальных потребностях производственных предприятий в тех или иных технологиях. Кроме того, разработчики могут сами формировать новые рыночные потребности на основе собственных прорывных технологий в области науки и техники.

На основе проведенных исследований, авторами предложена структурная модель системы трансфера и коммерциализации технологий (рисунок 1).

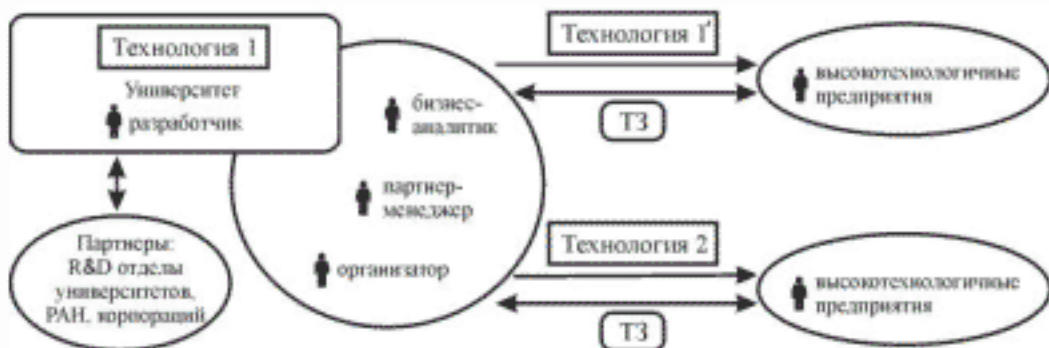


Рисунок 1 - Структурная модель системы трансфера и коммерциализации технологий

Основными элементами предложенной системы являются:

1. Высшие учебные заведения, осуществляющие образовательную и научно-исследовательскую деятельность, результатами которой являются технологические инновации разной формы и видов.
2. Научно-исследовательские институты, вступающие в коллаборации с вузами, с целью разработки технико-технологических инноваций.
3. Промышленные предприятия, как индустриальные партнеры и потребители технико-технологических разработок.

Разработанная система ориентирована на решение проблем развития высокотехнологического производства в масштабе региона посредством интеграции научных, образовательных, производственных, управленческих и консалтинговых структур.

Важным условием эффективного функционирования предложенной системы является выделение в организационной структуре университета, подразделения занимающегося вопросами сопровождения, трансфера и коммерциализации научно-технических разработок. В состав такого подразделения могут быть включены бизнес-аналитик, партнер-менеджер

и организатор деятельности по трансферу и коммерциализации разработок.

Функциональная схема процесса трансфера и коммерциализации технологий представлена на рисунке 2.

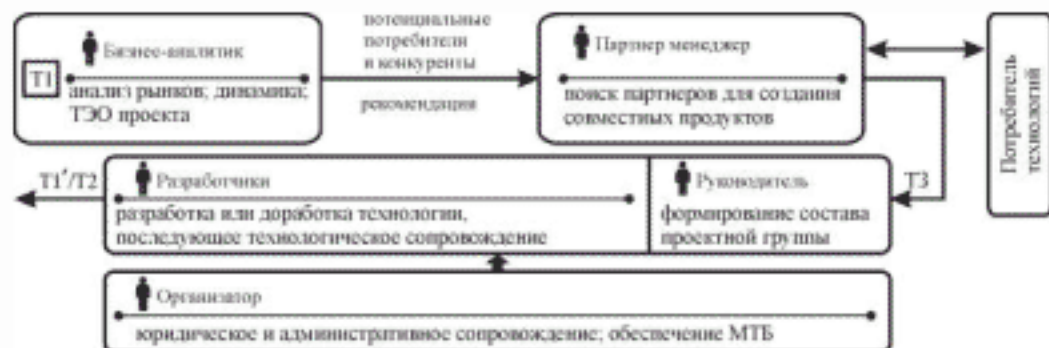


Рисунок - 2 Функциональная схема трансфера и коммерциализации технологий

Бизнес-аналитик может быть штатным сотрудником одного из подразделений вуза или привлеченным агентом по технологии аутсорсинга.

Функции поиска партнеров и потребителей в предложенной модели выполняет партнер-менеджер, формирующий или уточняющий техническое задание на выполнение конкретных разработок.

Юридические и административные вопросы в процессе разработки технико-технологических инноваций, а также обеспечение разработчиков необходимой материально-технической базой возложены на организатора.

Таким образом, выделение вышеперечисленных должностей в схеме процесса трансфера и коммерциализации технологий, обусловлено максимальной ориентацией на потребности рынка, требования инвесторов и конкретных покупателей технико-технологических инноваций.

В представленной схеме, функции в области маркетинговых исследований, а также разработке технико-экономического обоснования для возможной продажи технологии возложены на бизнес-аналитика.

Заключение

Таким образом, реализация предложенной авторами модели системы трансфера и коммерциализации технологий на базе вуза обеспечит:

- диверсификацию доходов университета;
- проектные компетенции выпускников и научно-педагогических работников;
- открытие новых высокотехнологичных производств в регионе;
- увеличение количества высокотехнологичных рабочих мест на предприятиях региона;
- рост инвестиций в высокотехнологичное производство;
- увеличение доли высокотехнологичной продукции в валовом региональном продукте;
- рост доходов регионального бюджета;
- репутацию региона как высокотехнологичного, а университета как инновационно-технологического центра.

Библиографический список

1. Основы коммерциализации инноваций в современных условиях / К. С. Кривякин // Тез. докл. на конф. Актуальные проблемы развития общества, экономики и права, г. Москва, 31 мая 2012. Москва, 2012. С. 179-187.
2. Лебедева С.В. Наука и бизнес: коммодификация, коммерциализация или трансфер технологий? / С.В. Лебедева // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 40.
3. Современные проблемы организации производства на наукоемких предприятиях / О. Г. Туровец, В. Н. Родионова, К. С. Кривякин и др.; под ред. О. Г. Туровца. Воронеж : Воронежский государственный технический университет, 2012. 136 с.
4. Федосова Т.В. Коммерциализация результатов НИОКР и трансфер технологий / Учебное пособие на модульной основе с диагностико-квалиметрическим обеспечением.: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2011. 126 с.
5. Коммерциализация технологий. Мировой опыт — российским регионам / общ. ред. Н.М. Фонштейн. Пер.с англ. М. : "Moscow News", 1995. 228 с.

References

1. Osnovy kommercializatsii innovatsiy v sovremennykh usloviyakh / K. S. Krivyakin // Tез. dokl. na konf. Aktualnyye problemy razvitiya obshchestva, ekonomiki i prava, g. Moskva, 31 maya 2012. Moskva, 2012. S. 179-187.
2. Lebedeva S.V. Nauka i biznes: kommodifikatsiya, kommercializatsiya ili transfer tekhnologii? / S.V. Lebedeva // Ekonomika i sovremennyy menedzhment: teoriya i praktika. 2014. № 40.
3. Sovremennyye problemy organizatsii proizvodstva na naukoemkikh predpriyatiyakh / O. G. Turovec, V. N. Rodionova, K. S. Krivyakin i dr.; pod red. O. G. Turovca. Voronezh : Voronezhskiy gosudarstvennyy tekhnicheskij universitet, 2012. 136 s.
4. Fedosova T.V. Kommercializatsiya rezul'tatov NIOKR i transfer tekhnologii / Uchebnoe posobie na modul'noj osnove s diagnostiko-kvalimetricheskim obespecheniem.: Izd-vo TTI YUFU, 2011. 126 s.
5. Kommercializatsiya tekhnologii. Mirovoj opyt — rossijskim regionam / obshch. red. N.M. Fonshteyn. Per.s angl. M. : "Moscow News", 1995. 228 s.

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ И АНАЛИЗА ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В ГОРОДЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Кузнецов А.В., аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: В настоящее время финансовой и экономической нестабильности эффективность использования бюджетных средств стоит достаточно остро. Если говорить о доходах бюджета, то прослеживается тенденция их сокращения, а то время как выполнение бюджетных обязательств в полном размере становится крайне затруднительным. Таким образом, вопрос организации внутреннего финансового контроля в бюджетной сфере становится особо актуальным. В статье рассматриваются некоторые проблемные аспекты внутреннего финансового контроля в Санкт-Петербурге и предложены варианты путей их решения.

Ключевые слова: внутренний финансовый контроль; бюджетные процедуры; оценка рисков.

Abstract: At present, financial and economic instability, the effectiveness of using budget funds is quite acute. If we talk about budget revenues, then there is a tendency to reduce them, while the fulfillment of budget commitments in full size becomes extremely difficult. Thus, the issue of the organization of internal financial control in the budgetary sphere becomes especially topical. The article examines some problematic aspects of internal financial control in St. Petersburg and suggests options for their solutions.

Keywords: internal financial control; budgetary procedures; risk assessment.

Внутренний финансовый контроль имеет большое значение в управлении финансовыми средствами организаций. Он способствует выявлению наиболее рискованных областей деятельности, способен выявлять возможные отклонения и позволяет улучшить качество управления финансами в целом. Особое значение вопрос эффективности внутреннего финансового контроля состоит в государственной сфере. Внутренний финансовый контроль должен стать своего рода фильтром, через который проходят бюджетные средства и выделяет особо рискованные направления деятельности.

Система внутреннего финансового контроля (далее – ВФК) в Санкт-Петербурге была введена в 2014 году в соответствии с Постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 29.05.2014 № 440.

Под внутренним финансовым контролем понимают совокупность процедур, входящих в контрольную деятельность, направленных на организацию и выполне-

ние комплекса бюджетных процедур для достижения целей, закрепленных в статье 100.2-1 Бюджетного кодекса Российской Федерации, исполненного руководителем и должностными лицами администратора доходов бюджета, администратора источника финансирования дефицита бюджета и распорядителя бюджетных средств (далее – ГРБС, Администраторы) [2].

Целью внутреннего финансового контроля Санкт-Петербурга является осуществление мероприятий, обеспечивающих полную поступлений финансовых средств в федеральный бюджет, бюджет Санкт-Петербурга, бюджеты государственных внебюджетных фондов, законность и достоверность их трат, способствующих повышению эффективности использования государственной собственности, предотвращению финансовых нарушений и обеспечению экономической безопасности РФ. Среди задач ВФК выделяют следующие задачи (Рис. 1) [2].

Рисунок 1 – Задачи внутреннего финансового контроля



Весь процесс внутреннего финансового контроля Санкт-Петербурга формально осуществляется в три этапа:

- 1) подготовка к осуществлению внутреннего финансового контроля;
- 2) проведение внутреннего финансового контроля;
- 3) рассмотрение и оформление результатов внутреннего финансового контроля (внесение записей в Журнал ВФК, т.е. документ-регистр).

Организация ВФК определяется регламентом и осуществляется в отношении внутренних обязательных бюджетных процедур, перечисленных в ПП СПб №440.

В системе исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга основные обязанности по осуществлению финансового контроля возложены на Комитет финансов и на Комитет государственного финансового контроля.

Согласно распоряжению Комитета государственного финансового контроля № 5/14РЖ от 10.07.2014, Комитет осуществляет анализ проведения внутреннего финансового контроля, в том числе разработку методических рекомендаций по его проведению, и проводит анализ внутреннего финансового контроля ГРБС, администраторов доходов и администраторов дефицита бюджета.

Комитет государственного финансового контроля разрабатывает и реализует государственную политику Санкт-Петербурга, координирует деятельность исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга в сфере осуществления внутреннего государственного финансового контроля.

Приготовление к проведению ВФК состоит в разработке карты ВФК (рис. 2) [3], в которой отражаются на основе оценки рисков наиболее рискованные бюджетные процедуры.

Рисунок 2 – Типовой образец карты ВФК бюджетной процедуры

Владелец бюджетной процедуры (операции) _____
 Руководитель бюджетной процедуры (операции) _____

Предмет ВФК	Контрольный показатель, ФИО ответственного лица	Контрольные действия	Должность лица, осуществляющего контрольные действия, ФИО	Форма контроля	Объем выборки	Периодичность контроля
1	2	3	4	5	6	7
Бюджетная процедура или составляющая операция	Показатель А Показатель В ...	Сверка данных				

При проведении ВФК одной из проблем в оценке бюджетных рисков является отсутствие единого методологического подхода. В настоящее время не разработан единый механизм оценки бюджетных рисков. Как результат это является неэффективным выявлением высоко рискованных бюджетных процедур. Эффективным способом может стать статистический метод на основе выявленных нарушений за определенный период.

Внутренний финансовый контроль осуществляется в отношении операций, составляющих внутренний бюджетные процедуры и имеющих наибольший уровень рисков. Имеется в виду, что уровень риска оценивается в целях осуществления мероприятий по контролю за правильностью совершения бюджетной процедуры [1]. Однако, если рассматривать понятие риска в мировой практике, то риск подвергается оценке для минимизации наиболее значимых рисков, а контроль за правильностью совершения отдельной операции является мерой снижения уровня определенного риска. Таким образом, можно отметить, что необходим переход от контроля за совершаемыми операциями к снижению вероятности наступления риска и тем самым уменьшению возмож-

ных отрицательных и негативных последствий от его наступления. Внедрение системы оценки и минимизации рисков в рамках осуществления внутреннего финансового контроля в свою очередь потребует разработки и утверждения необходимых методических материалов и их постоянного обновления с учетом практики применения.

В соответствии с Распоряжением Комитета Финансов Правительства Санкт-Петербурга от 30.12.2016 № 112-р «Об утверждении Порядка оценки качества финансового менеджмента главных распорядителей бюджетных средств Санкт-Петербурга», производится комплексная оценка качества финансового менеджмента с целью обеспечения эффективности и результативности использования средств бюджета, в том числе оценивается проведение внутреннего финансового контроля. В рамках оценки были проанализированы 65 ГРБС, отметим, что в ниже представленной таблице отражены первые двадцать органов исполнительной государственной власти по эффективности ВФК [3]. Данная комплексная оценка была проведена впервые в 2016г, ранее исследования такого характера не проводились.

Таблица 1 – Анализ ГРБС Санкт-Петербурга

Наименование главного распорядителя средств бюджета Санкт-Петербурга	1.1.		1.2.		1.3.		Итого баллы по группе показателей
	Значение показателя	Оценка показателя	Значение показателя ("Да"/"Нет"/"0")	Оценка показателя	Значение показателя	Оценка показателя	
Комитет по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга	100%	1,0	Да	1,0	0	1,0	10,00
Комитет по благоустройству Санкт-Петербурга	96%	0,5	Да	1,0	0	1,0	8,00
Комитет по промышленной политике и инновациям Санкт-Петербурга	78%	0,5	Да	1,0	0	1,0	8,00
Комитет по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга	87%	0,5	Да	1,0	0	1,0	8,00
Комитет по социальной политике	74%	0,5	Да	1,0	0	1,0	8,00

Санкт-Петербург							
Комитет по энергетике и инженерному обеспечению	83%	0,5	Да	1,0	0	1,0	8,00
Уставный суд Санкт-Петербурга	78%	0,5	Да	1,0	0	1,0	8,00
Комитет имущественных отношений Санкт-Петербурга	78%	0,5	Нет	0,5	0	1,0	6,50
Комитет по градостроительству и архитектуре	78%	0,5	Нет	0,5	0	1,0	6,50
Комитет по делам записи актов гражданского состояния	92%	0,5	Нет	0,5	0	1,0	6,50
Комитет по строительству	78%	0,5	Нет	0,5	0	1,0	6,50
Комитет по труду и занятости населения Санкт-Петербурга	78%	0,5	Нет	0,5	0	1,0	6,50
Управление социального питания	78%	0,5	Нет	0,5	0	1,0	6,50
Администрация Пушкинского района Санкт-Петербурга	83%	0,5	Нет	0,5	0	1,0	6,50
Государственная техническая инспекция Санкт-Петербурга	70%	0,0	Да	1,0	0	1,0	6,00
Комитет по развитию туризма Санкт-Петербурга	61%	0,0	Да	1,0	0	1,0	6,00
Администрация Красносельского района Санкт-Петербурга	65%	0,0	Да	1,0	0	1,0	6,00
Жилищный комитет	92%	0,5	Да	1,0	1	0,0	5,00
Комитет по вопросам законности, правопорядка и безопасности	78%	0,5	Да	1,0	1	0,0	5,00
Администрация Красногвардейского района Санкт-Петербурга	96%	0,5	Да	1,0	1	0,0	5,00

Как видно из представленной таблицы, анализ осуществления внутреннего финансового контроля за 2016 год происходил по трем направлениям:

1. Соответствия документов внутреннего финансового контроля (далее - ВФК) требованиям, закрепленным порядком осуществления ВФК, установленным постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 29.05.2014 № 440 (п. 1.1. таблицы 1);

2. Своевременность направлений предусмотренных сведений о ВФК в Комитет государственного финансового контроля Санкт-Петербурга (п. 2.1. таблицы 1);

3. Административные правонарушения, совершенные должностными лицами ГРФС и подведомственных ему государственных учреждений (п. 3.1. таблицы 1).

Подводя промежуточные итоги осуществления ВФК, лидером в осуществлении ВФК является Комитет по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга, который своевременно и по должной установленной форме предос-

тавил в Комитет государственного контроля документы по ВФК, в которых не были установлены административные правонарушения. Следующие места занимают Комитет по благоустройству Санкт-Петербурга, Комитет по промышленной политике и инновациям Санкт-Петербурга, Комитет по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга, Комитет по социальной политике Санкт-Петербурга, Комитет по энергетике и инженерному обеспечению, Уставный суд Санкт-Петербурга, которые выполнили основные требования по предоставлению документов, но с некоторыми замечаниями. Большинство вопросов вызывает нарушение требования предоставления документов, установленной законодательством формы (Значение показателя - 0,5), другой проблемой является несоответствие сроков предоставления документов.

В настоящее время, п. 3.4. и п. 3.3. 440 ПП Санкт-Петербурга регулируют сроки предоставления информации о ВФК, но по данным Постановления Правительства не предусмотрена ответственность за нарушения этих пунктов. В связи с этим существу-

ет вероятность непредставления информации, и, как результат, неэффективное ведение системы ВФК в организации в целом. Возможным решением этой проблемы может стать введение административной ответственности в отношении должностных лиц, ответственных за ведение и предоставления информации о внутреннем финансовом контроле в нормативно-правовых актах.

Кроме того, ввиду особой специфики необходимо уделить должное внимание подготовке специалистов в области осуществления внутреннего финансового контроля в организациях государственного сектора, разработать и внедрить программы обучения, повышения квалификации и переподготовки

внутренних аудиторов и специалистов по координации деятельности по осуществлению внутреннего финансового контроля.

Внедрение внутреннего контроля началось в 2014г. На данный момент, пройдя сложные этапы становления, ВФК достиг определенного стабильного уровня, характеризующийся тем, что основные контрольные процедуры выполняются, но механику проверки исполнения контрольных процедур прелюбляет отсутствие проработанной теоретической основы и нормативно-правовой базы. Выявленные теоретические проблемы необходимо решать, чтобы добиться оптимизации процесса внутреннего финансового контроля в Санкт-Петербурге.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 17.03.2014 № 193 (ред. от 23.04.2016) «Об утверждении Правил осуществления главными распорядителями (распорядителями) средств федерального бюджета (бюджета государственного внебюджетного фонда Российской Федерации), главными администраторами (администраторами) доходов федерального бюджета (бюджета государственного внебюджетного фонда Российской Федерации), главными администраторами (администраторами) источников финансирования дефицита федерального бюджета (бюджета государственного внебюджетного фонда Российской Федерации) внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита и о внесении изменения в пункт 1 Правил осуществления ведомственного контроля в сфере закупок для обеспечения федеральных нужд, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 10 февраля 2014 г. № 89» // Справочная система «Консультант Плюс»
2. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 29 мая 2014 года № 440 «О порядке осуществления внутреннего финансового контроля главными распорядителями бюджетных средств Санкт-Петербурга, главными администраторами доходов бюджета Санкт-Петербурга, главными администраторами источников финансирования дефицита бюджета Санкт-Петербурга» // Справочная система «Консультант Плюс»
3. Распоряжение Комитета Финансов Правительства Санкт-Петербурга от 30.12.2016 № 112-р «Об утверждении Порядка оценки качества менеджмента главных распорядителей бюджетных средств Санкт-Петербурга» // Справочная система «Консультант Плюс»
4. О Комитете государственного финансового контроля // Официальный сайт КГФК. URL:http://gov.spb.ru/gov/otrasl/fin_kontrol/ (дата обращения 01.12.2017)
5. Приложение к письму Комитета государственного финансового контроля Санкт-Петербурга от 23.06.2014 № 10-09-647/14-0-0 // URL:http://gov.spb.ru/gov/otrasl/fin_kontrol/ (дата обращения 01.12.2017)

References

1. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 17.03.2014 № 193 (red. ot 23.04.2016) «Ob utverzhenii Pravil osushchestvleniya glavnymi rasporyaditel'yami (rasporyaditel'yami) sredstv federal'nogo byudzheta (byudzheta gosudarstvennogo vnebyudzhethnogo fonda Rossijskoj Federacii), glavnymi administratorami (administratorami) dohodov federal'nogo byudzheta (byudzheta gosudarstvennogo vnebyudzhethnogo fonda Rossijskoj Federacii), glavnymi administratorami (administratorami) istochnikov finansirovaniya defitsita federal'nogo byudzheta (byudzheta gosudarstvennogo vnebyudzhethnogo fonda Rossijskoj Federacii) vnutrennego finansovogo kontrolya i vnutrennego finansovogo audita i o vnesenii izmeneniya v punkt 1 Pravil osushchestvleniya vedomstvennogo kontrolya v sfere zakupok dlya obespecheniya federal'nyh nuzhd, utverzhdennyh postanovleniem Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 10 fevralya 2014 g. № 89» // Spravochnaya sistema «Konsultant Plius»
2. Postanovlenie Pravitel'stva Sankt-Peterburga ot 29 maya 2014 goda № 440 «O porjadke osushchestvleniya vnutrennego finansovogo kontrolya glavnymi rasporyaditel'yami byudzhethnyh sredstv Sankt-Peterburga, glavnymi administratorami dohodov byudzheta Sankt-Peterburga, glavnymi administratorami istochnikov finansirovaniya defitsita byudzheta Sankt-Peterburga» // Spravochnaya sistema «Konsultant Plius»
3. Rasporyazhenie Komiteta Finansov Pravitel'stva Sankt-Peterburga ot 30.12.2016 № 112-r «Ob utverzhenii Porjadka ocenki kachestva finansovogo menedzhmenta glavnih rasporyaditelej byudzhethnyh sredstv Sankt-Peterburga» // Spravochnaya sistema «Konsultant Plius»
4. O Komitete gosudarstvennogo finansovogo kontrolya // Oficial'nyj sajt KGFK. URL:http://gov.spb.ru/gov/otrasl/fin_kontrol/ (data obrashcheniya 01.12.2017)
5. Prilozhenie k pis'mu Komiteta gosudarstvennogo finansovogo kontrolya Sankt-Peterburga ot 23.06.2014 № 10-09-647/14-0-0 // URL:http://gov.spb.ru/gov/otrasl/fin_kontrol/ (data obrashcheniya 01.12.2017)

НОВЫЕ СФЕРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА ВООРУЖЕННЫХ СИЛ В XXI ВЕКЕ

Ларина Ю.М., МГУ им. М.В. Ломоносова

Аннотация: В статье рассматривается история теории имиджа и имидж вооруженных сил, как одного из основополагающих институтов государства. Обозначаются новые сферы формирования имиджа вооруженных сил, возникшие в XXI веке. В том числе отмечается роль военных парадов, международных армейских игр, учений и деятельности пресс-службы военного ведомства. Анализируются причины появления новых сфер формирования имиджа, среди которых особое значение имеют СМИ и Интернет.

Ключевые слова: имидж, вооруженные силы, институционализм, армия, международные отношения.

Abstract: The article focuses on the history of image theory and the image of the armed forces as one of the most important and fundamental state institutions. It also defines new areas in image formation of armed forces originated in the 21st century. Inter alia, it notes the role of ceremonial parades, international army games, military exercises and press service's performance. It analyses the reasons behind the emergence of new areas of image formation amongst which the Internet and mass media have a principal value.

Keywords: image, armed forces, institutionalism, military, international relations.

Как бы банально ни звучали заявления о революционном скачке в развитии человечества в XXI веке, на сегодняшний день невозможно оспаривать ускорение темпов роста и значительное влияние информационно-технологического прогресса на жизнь человека. Появление радио, телевидения и Интернета требует не только изучения новых реалий, но также пересмотра понятий и феноменов прошлого, которые продолжают оказывать колоссальное влияние на все сферы деятельности человека.

Политический процесс также не стоит на месте, и события, происходившие после 2000 года, доказывают несостоятельность концепции «конца истории» Ф. Фукуямы [4]. История не только не закончилась, но пополнилась значительным количеством новых конфликтов как внутрисударственных, так и международных, с участием крупнейших акторов мировой арены. Не утихающие войны и вооруженные столкновения, происходящие практически в каждой регионе планеты, подтверждают исключительную жизнеспособность школы политического реализма Г. Морганту [7], а значит, подтверждают значительную роль вооруженных сил, как основного способа влияния на ситуацию в мире.

Однако армия и вооруженные силы сегодня оказывают влияние на конъюнктуру международных отношений не только при непосредственном участии в боевых действиях. Мощностью того или иного государства, а значит и его способность реализовывать и защищать свои национальные интересы на международном уровне, во многом зависят от образа данного государства. Именно эта взаимосвязь порождает необходимость исследования имиджа государства, а также имиджа вооруженных сил, как одного из важнейших институтов государства.

Еще в конце XIX и начале XX века в научной среде началось исследование человека, как социального существа и как часть массового сознания. Хосе Ортега-и-Гассет испанский философ и социолог рассматривал роль массового сознания и массового человека исключительно в историческом процессе, однако именно его работу можно выделить в качестве одной из предвестников теории имиджа. В своей книге «Восстание масс» он заявил: «Массовое мышление — это мышление тех, у кого на любой вопрос заранее готов ответ, что не составляет труда и вполне устраняется» [5]. Именно этот «ответ» и можно рассматривать в качестве имиджа, сконструированного в массовом сознании человека.

Еще ближе к понятию имиджа был французский социолог Э. Дюркгейм, выдвинувший концепцию «коллективных представлений». Согласно Энциклопедии социологии «коллективное представление — это совокупности символов и идей, традиций, привычек, обычаев, имеющих сходное значение для

всех членов соц. общности» [6]. Идентично коллективным представлениям имидж — это все те же компоненты, которые создают определенный образ того или иного объекта. Более того, связь имиджа и коллективных представлений взаимна: принимая во внимание тот факт, что теория имиджа во многом построена на социальной психологии, можно сделать вывод о высокой роли коллективных представлений при его формировании.

Однако впервые понятие имиджа было сформулировано только в середине XX века «отцом рекламы» Дэвидом Огилви. Согласно его теории для успешной реализации продукта необходимо не столько информирование потребителей о характеристиках товара, сколько создание позитивного и привлекательного образа этого товара. При формировании такого образа и проявляется необходимость понимания массового мышления и коллективных представлений в социуме. Д. Огилви отмечал особую роль символов в создании имиджа, поскольку именно символическая, идеалистическая составляющая способствует последовательному появлению необходимых ассоциаций с товаром.

Д. Огилви как создатель рекламных агентств «Ogilvy & Mather», «Ogilvy PR» был больше практиком, нежели теоретиком при работе с имиджем. Более того, в своих книгах он особое внимание обращал на значимость имиджа исключительно для бизнеса и продвижения товаров потребления, не рассматривая при этом имидж в политике и международных отношениях.

Однако отмеченная ранее необходимость анализа имиджа государства и его институтов для получения более полной информации о конъюнктуре на международной арене требует от нас поиска и рассмотрения обширного понятия имиджа. Именно такое, наиболее полное определение имиджа было сформулировано Перельгиной Е. В утверждающей, что «имидж — это символический образ субъекта, создаваемый в процессе субъект-субъектного взаимодействия» [3].

Отталкиваясь от данного определения, можно сделать вывод, что имидж формируется самим субъектом в непосредственном контакте с целевой аудиторией. Более того, субъектом может выступать любой элемент, в том числе и актер международных отношений, что делает возможным анализ роли имиджа политических лидеров, целых государств или их институтов, и, следовательно, способствует получению более объективной картины мира.

Возвращаясь к объекту, который рассматривается в данной статье, необходимо заранее отметить высокую роль вооруженных сил как института в рамках взаимодействия между людьми или государствами. В Большой Энциклопедическом словаре приведено следующее определение вооруженных

сил: «часть структуры государства, связанная с выполнением его внешних функций (оборона страны и др.). Один из важнейших элементов военной организации государства» [1]. Таким образом, именно вооруженные силы являются центральным институтом, выполняющим функции защиты государства.

Роль вооруженных сил в международных отношениях на сегодняшний день является неоспоримой, и по всему миру насчитывается лишь несколько государств, заявляющих об отсутствии у них армии. При этом стоит понимать, что отсутствие регулярной армии не означает отсутствие института, обеспечивающего безопасность государства. В качестве сил обороны могут выступать наемные войска, полиция или вооруженные силы международных организаций. Таким образом можно утверждать, что в той или иной форме в каждом государстве присутствует военная организация, выполняющая ряд функций для обеспечения безопасности государства.

Другой автор, И. В. Образцов выделяет две основополагающие функции вооруженных сил: внешнюю и внутреннюю [2]. К внешней он относит непосредственную защиту суверенитета и национальных интересов в региональных, локальных войнах, в вооруженных конфликтах и в операциях по поддержанию и восстановлению мира. К внутренней, соответственно, защиту конституционного строя, целостности страны и безопасности её граждан.

Однако, как и любой институт, вооруженные силы переживают постепенное изменение и эволюцию, связанную как с изменением характера применения ВС, так и с технологическим развитием человечества.

В XX веке было изобретено огромное количество новых типов вооружения, многие из которых, например ядерное или химическое,несли угрозу всему человечеству. В свою очередь XXI век не уступает предыдущему столетию, и темпы развития вооружения только набирают обороты. Технические характеристики современного вооружения значительно отличаются от своих предшественников, создававшихся в конце XX - начале XXI века. Предпочтение сегодня отдается более высокоточной, скоростной технике, с лучшей маневренностью, а также выдерживающей большие нагрузки. Более того, всё большую роль сегодня играют компьютерные технологии и кибербезопасность. Роботизированные системы и беспилотные летательные аппараты заменяют солдат на поле боя. Если XX век ознаменовался количественной гонкой вооружения, то XXI век можно считать началом качественной гонки вооружения, а точнее гонки технологий.

Однако в наше время происходит не только техническая эволюция, но также военно-политическая эволюция в вооруженных силах. Всё большую роль играет имидж армии, выстроенный не на качестве производимой и реализуемой на международном рынке вооружений техники, но созданный «мягкой силой» ВС.

Стоит заранее отметить, что казалось бы несовместимые понятия «мягкой силы» и вооруженных сил, в XXI веке становятся тесно связаны. Значительную роль в сближении данных понятий сыграло развитие телекоммуникаций и Интернета, а также увеличение роли общественного мнения в формировании образа государства на международной арене. В то время как в XX веке достаточно было обладать запасом вооружения крупнее, чем у соперника, чтобы продемонстрировать государственную мощь и иметь вес в мировой политике, сегодня необходимо создание позитивного образа в массовом сознании людей.

В XXI веке происходит поиск и разработка новых способов улучшения образа вооруженных сил, как в

сознании отдельного человека, так и на международном уровне. Более того, медийность и высокая освещенность в СМИ мероприятия, проводимых вооруженными силами вне непосредственных боевых действий, способствуют созданию определенного образа ВС. Именно СМИ и Интернет позволяют транслировать необходимую информацию в массовое сознание.

Любая новостная статья на военную тему будет восприниматься не только как констатация фактических действий Министерства обороны, но как полноценный шаг в создании определенного отношения к армии, и формировании позитивного или негативного отношения к действиям военного ведомства. Именно поэтому основная часть новых сфер, в которых формируется имидж вооруженных сил в XXI веке, в той или иной степени связаны с взаимодействием вооруженных сил разных стран не только между собой, но и со средствами массовой информации.

Итак, одной из таких сфер можно считать историю, в которой на сегодняшний день происходит значительные спекуляции. Отношение каждого нового поколения к историческим событиям формируется сейчас не мнением непосредственных очевидцев событий, а исследовательской или художественной литературой, которая в наше время является одним из главных рычагов пропаганды. Военная история точно так же подвергается пересмотру. Ярким примером данного утверждения может стать принципиально разное отношение ко Второй мировой войне западных стран и России. Данное противоречие материализуется не только в диаметрально противоположной информации, подаваемой СМИ, литературой и политологией, но так же в отношении глав правительств и глав военных ведомств к различным мероприятиям, связанным с военной историей: конференция, встречах, а главное Парадах Победы.

Второй новой сферой в формировании имиджа можно считать мероприятия кросс-культурного сотрудничества, которые проводятся военными ведомствами. Для лучшего понимания техники и вооружения, структуры вооруженных сил и методов работы происходит постоянные контакты, как глав военных ведомств, так и представителей более низких званий. Проведение совместных учений или игр, способствует повышению квалификации и укреплению сотрудничества между государствами. Более того, масштабное освещение в СМИ таких мероприятий как «Танковый батлон» или «Учения Запад-2017» способствует пропаганде определенного образа вооруженных сил стран-участниц, что было не распространено в XX веке.

Третьей новой сферой можно считать непосредственный контакт представителей военного ведомства и СМИ, а также деятельность военных корреспондентов. Пресс-службы военных ведомств выполняют сегодня не только функцию распространения информации, но также функцию формирования имиджа вооруженных сил. То, как именно и какая информация представляется на всеобщее обозрение и впоследствии интерпретируется в медиа, и создает образ вооруженных сил в массовом сознании, а значит, является одним из действующих факторов «мягкой силы» вооруженных сил. Всё, от рассекречивания документов вплоть до ветоиники начальника пресс-службы, способствует формированию того или иного образа. И именно с увеличением роли СМИ и медиа в XXI веке возрастает роль данной сферы в формировании имиджа.

В заключение необходимо отметить, что все изменения, происходящие в сферах формирования имиджа вооруженных сил, являются инкрементными и именно поэтому не исключают значимости тради-

ционных направлений. Военно-техническая сторона данного вопроса, как неотъемлемая часть института вооруженных сил, играет идентичную по значимости роль в создании образа армии того или иного государства. Однако при попытке объективизации си-

туации на международной арене необходимо учитывать все компоненты, формирующие имидж ВС и именно здесь проявляется необходимость исследования новых явлений, происходящих в XXI.

Библиографический список

1. А.М. Прохоров: Большой энциклопедический словарь. 2-е изд., перераб. и доп., 2004.
2. Образцов И. В. Армия как социальный институт государства: российский опыт в контексте мировых тенденций. — Вестник Московского государственного лингвистического университета. Серия: Общественные науки. 2013. № 2 (662). С. 151-171.
3. Перельгина Е. В. Психология имиджа. М.: Аспект Пресс, 2002.
4. Фукуяма, Френсис. Конец истории и последний человек / Френсис Фукуяма; пер. с англ. М. В. Левина. — М.: АСТ, 2007. — 588 с. — (Philosophy)
5. Хосе Ортега-и-Гассет. Восстание масс; перевод А. М. Гелескула [Электронный ресурс]. — URL: http://lib.ru/FILOSOP/ORTEGA/ortega15.txt_with-big-pictures.html (дата обращения: 30.11.2017)
6. Энциклопедия социологии (2009) [Электронный ресурс]. — URL: <http://sodology.niv.ru/doc/encyclopedia/socio/index.htm> (дата обращения: 30.11.2017)
7. Науменко Т.В. Научная методология как фактор преодоления парадигмального кризиса / Экономика и управление: проблемы, решения. 2014. № 4. С.3.
8. Науменко Т.В. Методологический анализ проблемы экономического сознания / Экономика и управление: проблемы, решения. 2013. № 11(23). С.21-33.
9. Науменко Т.В. Экономическое сознание общества и массовая информация / Экономика и предпринимательство. 2015. № 9-2. С. 159-163.
10. Науменко Т.В. Парадигмальный кризис современной экономической теории и пути его преодоления / Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. Т.2. № 9. С. 37-40.
11. Буцкая Н.Г. Проблема конкуренции с позиций экономической науки / Научград наука производство общество. 2014. № 2. С. 80-87.
12. Morgenthau Hans J. Politics Among Nations. The Struggle for Power and Peace. Second Edition, Alfred A. Knopf: New York, 1955.

References

1. A.M. Prohorov: Bol'shoy ehnciklopedicheskij slovar'. 2-e izd., pe-rerab. i dop., 2004.
2. Obrazcov I. V. Armiya kak social'nyj institut gosudarstva: ros-sijskij opyt v kontekste mirovyh tendencij. — Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo lingvisticeskogo universiteta. Seriya: Obshchestvennye nauki. 2013. № 2 (662). S. 151-171.
3. Perelygina E. V. Psihologiya imidzha. M.: Aspekt Press, 2002.
4. Fukuyama, Frenhsis. Konec istorii i poslednij chelovek / Frenhsis Fukuyama; per. s angl. M. V. Levina. — M.: AST, 2007. — 588 s. — (Philosophy)
5. Jose Ortega-i-Gasset. Vozstanie mass; perevod A. M. Geleskula [EHlektronnyj resurs]. — URL: http://lib.ru/FILOSOP/ORTEGA/ortega15.txt_with-big-pictures.html (data ob-rashcheniya: 30.11.2017)
6. EHnciklopediya sodologii (2009) [EHlektronnyj resurs]. — URL: <http://sodology.niv.ru/doc/encyclopedia/socio/index.htm> (data obrashcheniya: 30.11.2017)
7. Naumenko T.V. Nauchnaya metodologiya kak faktor preodoleniya para-digmal'nogo krizisa / EHkonomika i upravlenie: problemy, resheniya. 2014. № 4. S.3.
8. Naumenko T.V. Metodologicheskij analiz problemy ehkonomicheskogo soznaniya / EHkonomika i upravlenie: problemy, resheniya. 2013. № 11(23). S.21-33.
9. Naumenko T.V. EHkonomicheskoe soznanie obshchestva i massovaya in-formatsiya / EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2015. № 9-2. S. 159-163.
10. Naumenko T.V. Paradigmal'nyj krizis sovremennoj ehkonomicheskoy teorii i puti ego preodoleniya / EHkonomika i upravlenie: problemy, resheniya. 2016. T.2. № 9. S. 37-40.
11. Buczaya N.G. Problema konkurencii s pozicij ehkonomicheskoy nauki / Naukograd nauka proizvodstvo obshchestvo. 2014. № 2. S. 80-87.
12. Morgenthau Hans J. Politics Among Nations. The Struggle for Power and Peace. Second Edition, Alfred A. Knopf: New York, 1955.

РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ПО ЦЕНТРАМ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Лытнева Н.А., д.э.н., профессор, Орловский государственный университет экономики и торговли

Киданова Н.Л., к.э.н., преподаватель, Белгородский юридический институт МВД РФ им. И.Д. Путилина

Аннотация: В статье рассмотрены основные направления современного развития методического инструментария управленческого учета затрат по центрам ответственности. Исследование обусловлено необходимостью формирования информации для принятия управленческих решений по оптимизации затрат, улучшению экономических показателей организации и максимизации прибыли. Раскрыты методические подходы систематизации информационного данных управленческого учета в целом по организации, ее структурным подразделениям, что необходимо для контроля и планирования возникающих затрат, обеспечения рационального использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов.

Ключевые слова: управленческий учет, центры ответственности, методы, контроль, решения.

Abstract: In the article the main directions of modern development of the methodical toolkit of management accounting of costs by responsibility centers are considered. The study is due to the need to generate information for making management decisions on cost optimization, improving the economic performance of the organization and maximizing profits. Methodical approaches of systematization of information data of management accounting as a whole on the organization, its structural subdivisions that are necessary for the control and planning of arising expenses, maintenance of rational use of material, financial and labor resources are opened.

Keywords: management accounting, responsibility centers, methods, control, solutions.

Экономическое развитие России и экономические преобразования осуществляется в условиях жесткой конкуренции на рынке, как на уровне всего народного хозяйства, так и на уровне отдельных организаций любой отрасли экономики. [4] Для развития целенаправленной программы реализации социально-экономической стратегии государства осуществляется постоянный поиск новых технологий, [6] способствующих наиболее эффективным методам функционирования экономических субъектов, стимулированию труда, что предполагает наличие оперативной учетной информации. Формирование такой информации осуществляется в системе управленческого учета.

На основе оперативной, своевременной и достоверной учетной информации осуществляется принятие управленческих решений по оптимизации производственных факторов, рациональному использованию «производственных мощностей», как по всей хозяйственной деятельности организации, так и отдельных центров ответственности. [7] В международной практике учета, система управленческого учета способствует управлению эффективностью деятельности разных сегментов организаций, обеспечивает взаимосвязь и взаимодействие всех функций управления.

Управленческий учет является одним из экономических «рычагов» системы управления, однако в России он только недавно получил должный статус. Организационные методики и применение на практике управленческого учета, а так же осуществление контроля применительно к деятельности центров ответственности организаций, в настоящее время исследованы недостаточно. [5] Дискуссионными остаются вопросы сущности и содержания управленческого учета, следовательно, его роли в системе управления деятельностью центров ответственности и организацией в целом.

За последние пятнадцать лет опубликован достаточно большой объем работ по совершенствованию системы управленческого учета и его влияние на контроль и качество управления, что продиктовано изменением экономической модели функционирования национальной экономики. На уровне экономических субъектов проводится работы по созданию механизма контроля качества, ориентированного на соблюдение требований действующих нормативных документов и всей соответствующей проектной до-

кументации, что позволяет повысить эффективность деятельности организаций, снизить количество отклонений от установленных требований. Однако нерешенные задачи в деятельности организаций возрастают, и это требует совершенствование информационного обеспечения принятия управленческих решений, методов обработки информации, одним из источников которого является управленческий учет.

Каждый сегмент бизнеса, независимо от вида деятельности, представляет собой центр ответственности или объединение нескольких центров одного или различных видов. Для управления ими необходимы разработка и практическое применение «управленческой модели» центров ответственности организаций и фирм. Процесс образования центров ответственности индивидуален для каждой организации, определяется конкретной спецификой, в связи с тем, при разработке «управленческой модели» центров ответственности необходимо выполнение следующих требований:

- центр ответственности учитывает показатели измерения объема деятельности и базу для распределения расходов;
- для отдельных менеджеров устанавливается сфера полномочий и ответственности;
- степень уточнения и детализации данных по центрам ответственности должна быть достаточной для проведения анализа и принятия решений, но не избыточной (учитывая сложность и трудоемкость управленческого учета);
- центры затрат должны аккумулировать информацию по принятым затратам; [1]
- контроль затрат и их влияние на конечные финансовые показатели необходимо осуществлять по отклонениям (применение нормативной базы); [2]
- внутрифирменный контроль аппаратом управления всей деятельностью организации.

Деятельность организаций для целей управления, можно разделить на отдельные сегменты по разным основаниям и функциям. Центры ответственности, в рамках управленческого учета, могут обладать юридической самостоятельностью, так как главной задачей является недопущение изменения приоритетов и несогласованности целей, иначе все управленческие решения будут некомпетентными. Это может быть обусловлено дублированием функций и недостаточной информированностью. Не-

смотря на достаточно большой приоритет учета по центрам ответственности, в организациях практически отсутствует такая методика учета, а основными факторами, препятствующими этому, являются:

- недостаточное применение научно-обоснованных методических подходов к организации учета;

- недостаточный контроль деятельности всех структурных подразделений.

При применении учета по центрам ответственности формируются цели отдельных подразделений. Таким образом, центры ответственности определяют права и ответственность структурного подразделения, например финансовые показатели, которые являются частью финансового результата организации в целом. Центр финансовой ответственности осуществляет работу по оптимизации прибыли и соблюдению уровней расходов в пределах установленных лимитов.

Формирование и функционирование центров финансовой ответственности достаточно сложная задача для любой организации. Насколько точно, своевременно и детализировано, произведена работа по выделению центра финансовой ответственности, будет зависеть результат управления и деятельности организации. Информация о функциони-

ровании каждого центра финансовой ответственности должно быть отражена в системе финансового учета и представлена на соответствующих счетах учета затрат и учетных регистрах. Исходя из этого центрам ответственности необходимо учитывать в первую очередь затраты и результаты, [3] непосредственно зависящие от предоставленных руководителям структурных подразделений полномочий. В сложившихся экономических отношениях происходит распределение финансовой ответственности между руководителями различных сегментов предпринимательской деятельности, что создает механизм мотивации, позитивно влияющий на организацию. В настоящее время организация управленческого учета по центрам финансовой ответственности реализует контрольную и мотивационную функции. [8]

Опыт зарубежных организаций свидетельствует о том, что для целей организации управленческого учета наиболее ценной является классификация центров по критерию финансовой ответственности руководителей. Основой финансовой ответственности руководителей является предоставленные полномочия и полнота возложенных обязанностей. Основные виды центров ответственности представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 - Виды центров финансовой ответственности организаций

Финансовая структура более «подажима» и состав центров ответственности может изменяться в соответствии с отчетными периодами, в зависимости от поставленных целей в организации. Создание центров ответственности различных типов зависит от таких факторов как объем и многофункциональность деятельности, численности работников, организационной структуры и т.д. Определение состава центров ответственности требует индивидуального подхода для каждой организации.

Организациям следует основное внимание уделять выделению центров финансовой ответственности исходя из выполняемых ими задач и функций:

1) центры ответственности - производство продукции, выполнение работ и оказание услуг (затраты приняты путем списываются на себестоимость выпускаемой продукции);

2) центры ответственности в составе суммарных затрат основных центров будут включены в себестоимость продукции, работ, услуг.

Места возникновения затрат следует определять как структурные единицы и подразделения (бригада, цеха, отделы), в которых происходит первоначальное потребление производственных ресурсов и в рамках которых осуществляется планирование, нормирование, учет издержек производства в целях контроля и управления затратами.

Ведение управленческого учета по центрам финансовой ответственности предполагает установление системного контроля показателей деятельности структурных подразделений. Поэтому организациям необходимо устанавливать взаимосвязь между затратами, возникающими в рамках каждого центра, и действиями менеджеров, ответственных за расходование ресурсов. Возникновению затрат соответствует определенная сфера ответственности, на практике встречаются ситуации, когда менеджер центра финансовой ответственности несет ответственность за отклонения в затратах, возникших в другом структурном подразделении. Ответственность за соблюдение смет и нормативов распределяется по избранным и организационно оформленным центрам

ответственности. Использование издержек для анализа и контроля отклонений будет иметь практическое значение, если известно, где возникло отклонение.

В управленческом учете издержки отражены на аналитических счетах по различным направлениям группировки, что требует системности ведения детализированного учета издержек на счетах, а так же необходимость разработки системы счетов для рабочего плана счетов управленческого учета. Более детальный подход к группировке и отражению издержек по центрам ответственности требует выделения отдельной группы счетов второго порядка, имеющих самостоятельную систему записей на счетах и самостоятельную балансовую увязку оборотов и saldo по счетам. Счета второго порядка для отражения издержек по центрам ответственности имеют аналитическую детализацию не только по центрам ответственности, но и по соответствующим статьям затрат, что ведет к необходимости в открытии счетов третьего порядка. На основании соответствующих показателей разрабатываются рекомендации по экономии средств и снижению затрат, а так же повышению требований к входному контролю за качеством поступающих от поставщиков сырья и материалов.

При организации управления по центрам ответственности предприятиям необходимо устранить недостатки децентрализации путем построения эффективной системы управленческого учета, способной оперативно формировать качественную информационную модель финансово-хозяйственной деятельности, осуществлять контрольные и мотивационные функции. Предложенные рекомендации углубляют теоретико-методические аспекты организации и функционирования системы внутреннего контроля, а так же будут способствовать повышению эффективности деятельности. Практическое применение предполагает укрепление управленческого учета в организациях, а выводы и предложения могут быть использованы при разработке отраслевых рекомендаций.

Библиографический список

1. Боброва Е.А., Кыштымова Е.А. Управление затратами в системе стратегического менеджмента Организаций АПК//В сборнике: Стратегия развития учетно-аналитических и контрольных систем в механизме управления современным бизнес -процессами коммерческих организаций. Международный экономический форум «Бакановские чтения». 2014. С.111 -114.
2. Кыштымова Е.А. Методологические подходы к формированию учетно-аналитических подсистем для управления инвестированным капиталом предприятий// Фундаментальные исследования. 2016. № 2-1. С. 169-174.
3. Кыштымова Е.А., Боброва Е.А. Формирование информации по затратам на производство для калькулирования себестоимости// Аудиторские ведомости. 2014. №4. С. 12-36.
4. Лыгина Н.И. Паршутина И.Г. Потенциал конкурентоспособности промышленных предприятий России в условиях глобализации мировой экономики// Вестник ОрелГИЭТ. 2011. №4 (18). С. 51-59.
5. Парушина Н.В.. Инновационные методики и технологии учета, анализа, статистики и менеджмента в сфере предпринимательства и услуг// Научные записки ОрелГИЭТ. 2012. №1 (5). С. 13-18
6. Паршутина И.Г.Национально-государственные экономические системы: институциональный аспект глобализации// Вестник ОрелГИЭТ. -2010. -№1 (11). -С. 21-24.
7. Полякин А.В., Докучаева И.А., Макарова Ю.Л. Формирование стратегии управления развитием инфраструктурного обеспечения промышленных предприятий// Экономика и предпринимательство. -2016. - №7 (72). -С. 678-682.
8. Сучкова Е.Е., Полякин А.В. Мотивация как основное условие целевого менеджмента в управлении персоналом организации / Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. 2015. № 6 (47). С. 165 -167.

References

1. Bobrova E.A., Kyshtymova E.A. Upravlenie zatratami v sisteme strategicheskogo menedzhmenta Organizacij APK//V sbornike: Strategiya razvitiya uchetno-analiticheskikh i kontrol'nykh sistem v mekhanizme upravleniya sovremennymi biznes -processami kommercheskikh organizacij. Mezhdunarodnyj ekonomicheskij forum «Bakanovskie chteniya». 2014. S.111 -114.
2. Kyshtymova E.A. Metodologicheskie podhody k formirovaniyu uchetno-analiticheskikh podsystem dlya upravleniya investirovannym kapitalom predpriyatij// Fundamental'nye issledovaniya. 2016. № 2-1. S. 169-174.

3. Kyshtymova E.A., Bobrova E.A. Formirovanie informatsii po zatratam na proizvodstvo dlya kal'kulirovaniya sebestoimosti// *Auditorskije vedomosti*. 2014. №4. S. 12-36.
4. Lygina N.I. Parshutina I.G. Potencial konkurentosposobnosti promyshlennyykh predpriyatij Rossii v usloviyah globalizatsii mirovoj ehkonomiki// *Vestnik OrelGIEHT*. 2011. №4 (18). S. 51-59.
5. Parushina N.V.. Innovatsionnyye metodiki i tekhnologii ucheta, analiza, statistiki i menedzhmenta v sfere predprinimatel'stva i uslug// *Nauchnye zapiski OrelGIEHT*. 2012. №1 (5). S. 13-18
6. Parshutina I.G. Nacional'no-gosudarstvennyye ehkonomicheskie sistemy: institucional'nyy aspekt globalizatsii// *Vestnik OrelGIEHT*. -2010. -№1 (11). -S. 21-24.
7. Polyaniin A.V., Dokukina I.A., Makarova YU.L. Formirovanie strategii upravleniya razvitiem infrastruktornogo obespecheniya promyshlennyykh predpriyatij// *Ehkonomika i predprinimatel'stvo*. -2016. -№7 (72). -S. 678-682.
8. Suchkova E.E., Polyaniin A.V. Motivatsiya kak osnovnoe uslovie tselovogo menedzhmenta v upravlenii personalom organizatsii / *Vestnik Orl'ovskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Novyye gumanitarnyye issledovaniya*. 2015. № 6 (47). S. 165 -167.

ПЕРЕХОД К ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ - ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ И СОЗДАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Мирошниченко М.А., к.э.н., доцент, Кубанский государственный университет
Зотова Т.С., Кубанский государственный университет

Аннотация: В статье дается характеристика Краснодарского края в области инноваций и цифровой экономики. Данный регион является одним из развитых регионов Южного федерального округа и России. Выявлены положительные элементы экономического развития региона и основные проблемы перехода Краснодарского края к цифровой экономике. Выделены объекты инновационной инфраструктуры и рассмотрены проекты улучшения инфраструктуры Краснодарского края. Предложены эффективные решения актуальных проблем для инновационного пути развития и создание конкурентоспособности региона.

Ключевые слова: бизнес, инвестиции, инновации, инфраструктура, конкурентоспособность, регион, цифровая экономика.

Abstract: The article gives characteristics of the Krasnodar region in the field of innovation and digital economy. This region is one of the developed regions of the southern Federal district and Russia. Identified positive elements of the economic development of the region and main issues in the implementation of the Krasnodar territory to the digital economy. Selected objects of innovation infrastructure and considered projects to improve the infrastructure in Krasnodar region. Proposed effective solutions to actual problems for innovative development and creation of competitiveness of the region.

Keywords: business, investment, innovation, infrastructure, competitiveness, region, and the digital economy.

Современную экономику России можно охарактеризовать как постиндустриальную, с переходом к цифровой экономике. В приоритете такого подхода совершенствуются и развиваются инновационные и информационные технологии, предназначенные для улучшения эффективности деятельности предприятий и развития бизнеса. На данном этапе - становления цифровой экономики все больше внимания уделяется развитию информационной сферы, что связано с использованием современных информационных систем в процессе развития экономики страны и общества в целом [3].

От уровня развития цифровизации экономики и информационной сферы деятельности в целом зави-

сит конкурентоспособность государства, а также обеспечение граждан необходимыми улучшенными условиями для жизни [4].

В июле 2017 года в России была утверждена государственная программа «Цифровая экономика РФ». Главной целью данной программы является создание необходимых условий для развития новой экономической парадигмы и сохранения конкурентоспособности России на мировых рынках [1]. На рисунке 1 показаны основные направления цифровой экономики, на реализацию которых нужно обратить особое внимание.



Рисунок 1 - Основные направления цифровой экономики в России

Инновационная деятельность Краснодарского края

На сегодняшний день Краснодарский край занимает лидирующее место в России по темпам инвестиционного развития. Это связано с большим вниманием к региону, т.к. он представляет собой один из ведущих регионов в стране. Основным направлением деятельности Краснодарского края является социально-экономическое развитие населения, что соответствует приоритетам развития России и дает Краснодарскому краю особый статус в экономике страны [2]. Статистика инвестирования Краснодарского края по отраслям представлена на рисунке 2.

Краснодарский край занимает главное положение в Южном федеральном округе, что обусловлено высокими показателями развития в сравнении с остальными регионами округа. Для успешного перехода на инновационный путь развития в регионе был принят закон «О государственной поддержке инновационной деятельности в Краснодарском крае», а также разработана краевая целевая программа «Развитие инновационной деятельности в Краснодарском крае».

Основные отрасли, обладающие инновационным потенциалом, указаны в таблице 1.

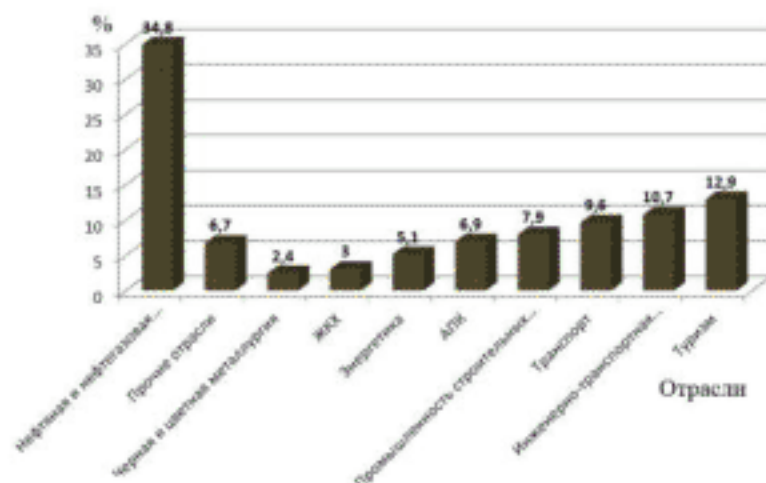


Рисунок 2 - Статистика инвестирования Краснодарского края

Таблица 1 - Инновационные отрасли - потенциал Краснодарского края

Отрасль	Значение
Промышленность	Более 5000 различных промышленных предприятий, из которых 700 относится к крупному и среднему бизнесу. Кубань занимает ведущие позиции среди регионов ЮФО, внося существенный вклад в развитие экономики России.
Строительство	Ускорителями, способствующие развитию строительства в регионе, являются рост объемов строительства в связи с подготовкой к спортивным событиям мирового масштаба и миграция населения из северных районов, создание региональных программ, например, «народная ипотека». Бласти активно поддерживают, выделяют земли под строительство, добросовестных застройщиков, которые вместе с жилищными домами строят социальную инфраструктуру, школы и детсады.
Топливо-энергетический комплекс	За весь период активной эксплуатации месторождений в регионе добыто около 230 млн т. нефти и 400 млрд м ³ газа. Основные предприятия по добыче углеводородов и проведению геологоразведочных работ - это ОАО «НК», «Роснефть», ООО «Газпром добыча Краснодар».
Агропромышленный комплекс (АПК)	Составляет примерно 7000 предприятий, на которых работает около 400 тыс. человек, т.е. каждый восьмой житель края. Программа по развитию АПК включает в себя улучшение качества продукции, развитие кадров, восстановление заброшенных угодий, поддержание плодородия почв, потребность в инвестициях.
Транспорт и связь	Создаются благоприятные условия для развития автотранспортных, экспедиторских и логистических услуг, из производства, экспорта в другие регионы. Развивается единая краевая спорная транспортная сеть. Формирование единого на территории края информационно-технологического пространства.
Курортно-рекреационный и туристический комплекс	Наличие иностранных и активных потребителей говорит о том, что регион обладает уникальными характеристиками, позволяющими создавать конкурентоспособность и привлекать туристов. Для привлечения инвестиций в развитие данного комплекса создаются имиджевые мероприятия, например, Международный инвестиционный форум «Сочи».
Научно-образовательный комплекс	Происходит активизация и реализация творческого потенциала молодежи в научной и инновационной деятельности. Обеспечивается доступ к инновациям и технологиям, коммерциализация результатов научных работ.

Таким образом, можно сделать вывод, что Краснодарский край, несмотря на проблемы, такие как, низкий уровень взаимодействия науки и бизнеса, недостаточно высокая конкурентоспособность отраслей, выпускающей продукции, является приоритетным регионом для инвестиционного и инновационного развития в России. Для решения проблем необходимо усилить внимание на институты инновационного развития, поддерживать малый и средний бизнес, помогать молодым предпринимателям и исследователям [2].

Для роста и эффективного развития инновационного кластера региона необходимо создать конкурентоспособное производство, как за счет внедрения собственных инновационных разработок, также путем заимствования технологий и сотрудничества с зарубежными компаниями и странами.

Развитие цифровой экономики в Краснодарском крае

Для дальнейшей эффективной деятельности региона нужно создать систему реальной поддержки инноваций, обеспечить стабильность роста экономики. Развитие и внедрение новых технологий и реализация их на практике с получением дохода в основном в новых отраслях экономики являются одним из важных условий эффективной деятельности Краснодарского края. Необходимо обратить особое внимание на развитие отраслей, которые имеют большой экономический и инновационный потенциал [6].

На сегодняшний день одной из главных задач региона является расширение мер поддержки инновационных предприятий, развитие инфраструктуры, поддержки малого и среднего предпринимательства,

также переход к цифровой экономике в целом. Краснодарский край определил в качестве приоритета инновационный путь экономического развития, что было отражено в «Стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года». Для реализации данной стратегии формируется единая политика по оказанию государственной поддержки инновационно-ориентированных предприятий края, которые представлены на рисунке 3.

Главной социальной задачей стратегии остается развитие достойных условий жизни населения региона. Для реализации данной задачи действует концепция «умный город», которая включает в себя развитую инфраструктуру, интеллектуальную дея-

тельность населения и предприятий и поддержку органов власти.

Одной из проблем реализации концепции «умный город» является большая загруженность дорог. Транспортная сеть Краснодара, особенно центральная часть, состоит из узких дорог с плотным расположением жилых домов, муниципальных и других учреждений, что затрудняет передвижение по городу и создает «пробки». Также причиной заторов на дорогах является недостаточное количество полос движения, отсутствие широких магистралей, кроме улицы Северной, которые связали бы исторический центр города и окраины с густонаселенными новыми микрорайоны города. Проблема загруженности дорог считается одной из актуальных и требует эффективного решения.



Рисунок 3 - Объекты инновационной инфраструктуры Краснодарского края

Предлагаются разные варианты.

Первый вариант, в рамках данной концепции рассматривается программа «Канальное метро» в г. Краснодар. По анализу специалистов данный проект можно реализовать в Краснодаре, т.к. такой вид транспорта не зависит от ландшафта, маршрут может быть выбран произвольно, что дает возможность создать новые транспортные узлы, что поможет разгрузить дороги города от пробок. При развитии в Краснодаре технологиях «Канальное метро» способно перевозить от 4 до 7 тысяч пассажиров в час, причем это экологически чистый и надежный вид общественного транспорта. Также его внедрение может привести к снижению количества аварий на дорогах. Реализовать данный проект с протяженностью маршрута до 20 км возможно в течение 4 лет. Однако, есть ряд препятствий внедрения «Канального метро» в Краснодаре, так как такой вид транспорта предполагает организацию мест посадки и высадки пассажиров, для чего требуется выделение земельных участков в городе. С учетом того, что свободной муниципальной земли в Краснодаре практически нет, главным условием станет заинтересованность владельцев земельных участков в подобном проекте и их готовность принять участие в его создании [5]. Строительство такого вида общественного транспорта дешевле, чем создание автомобильной трассы или железной дороги, а построить в Краснодаре «Канальное метро» протяженностью 34 км обойдется городскому бюджету в 15 млрд рублей.

Второй вариант, трамвай самый удобный транспорт в Краснодаре. Необходимо изыскать финанси-

рование и продлить трамвайные линии к новым жилым микрорайонам города Краснодара, до перекрестков с улицами Российская, 1-го Мая, до ЖК «Панорама» с выходом на улицу Героев-разведчиков. Сделать два ответвления для трамвайных путей - влево в сторону улицы Черкасской до Донбайской и вправо - в район ЖК «Панорама» и нового стадиона. Уже несколько лет говорят об этих проектах, но до сих пор эти планы и мечты горожан только на бумаге.

Третий вариант решения транспортной проблемы. Строительство наземного метро, которое призвано сократить время в пути для пассажиров общественного транспорта и дать альтернативу в виде маршрутных электропоездов из пригородов через весь город Краснодар с раннего утра до полуночи с интервалами 20 минут в часы пик и 40 минут - в остальное время. Если эта программа заработает, город получит скоростной антипробочный сервис и регулярные электропоезда, а этот опыт можно будет расширять и тиражировать дальше. Чтобы подобные механизмы заработали, и Краснодарская агломерация развивалась, а наземное метро как можно быстрее появилось, необходимо тесное взаимодействие власти и частных инвесторов.

Для реального осуществления инновационных проектов в Краснодарском крае нужно делать упор на научные исследования и инновационные разработки, представляемые кубанскими университетами (таблица 3).

Таблица 3 - Научные исследования и разработки университетов Краснодарского края

Учебное заведение	Описание
Кубанский государственный техниче-ский университет	Предоставление государственной поддержки пилотных проектов по созданию и развитию инженеринговых центров на базе образовательных организаций высшего образования; разработка и внедрение новейших технологий в робототехнике, в пред-приятии легкой и перерабатывающей промышленности.
Кубанский государ-ственный универси-тет	Продвижение фундаментальной науки в прикладные исследования и внедрение ре-зультатов в практику. Работа ученых ведется в области нанотехнологий, что позво-лит достичь эффективности в компьютерной технике, телекоммуникационных сет-ях, электрических и химических микродвигателях и т.д.
Кубанский государ-ственный аграрный университет	Мониторинг и развитие научно-исследовательской деятельности; организация вы-полнения хозяйственных работ в агропромышленном комплексе и перерабатываю-щей промышленности.

Развитие образования и науки Краснодарского края определяется как общероссийскими тенденциями, так и региональными особенностями Кубани. В течение последних 20 лет была создана федерально-региональная система образования, которая должна обеспечивать непрерывность образовательного процесса. Обучение в регионе предоставляется по 256 специальностям и направлениям подготовки, которые включают в себя специальности нужные для экономики региона.

На Кубани особое внимание уделяется к интеллектуальному потенциалу высшей школы, используя его как ресурс преобразования и развития региона. В Краснодарском крае около 120 тыс. студентов (2,7% от контингента края), научная деятельность вузов является высоко востребованной и приносит значительный доход как региону, так и стране в целом.

Следовательно, Краснодарский край входит в эпоху цифровой экономики с определенными наработками и проблемами, которые необходимо решить региону для развития экономики. Надеемся, что местные власти поддержат инновационные идеи, университеты помогут разработать нужные региону проекты и подготовят высококвалифицированных специалистов в области информационных технологий и робототехники, что реально требуется региону для развития цифровой экономики.

Краснодарский край - один из важнейших регионов России. Он имеет большие инвестиционные возможности и высокий инновационный потенциал. Основными условиями этого являются удобное географическое положение, развитая транспортная инфраструктура, значительный потенциал сельскохозяйственной сферы, наличие уникальных рекреационных ресурсов, наличие высококвалифицированной рабочей силы.

Библиографический список

1. Зотова Т.С., Мирошниченко М.А. Перспектива развития цифровой экономики в России и ее влияние на конфигурацию глобальных рынков / Экономика знаний в России: от генерации знаний и инноваций к когнитивной индустриализации: материалы IX Междунар. науч.-практ. конф. / отв. ред. В.В. Ермоленко, М.Р. Закарян. - Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2017. С.120-127.
2. Курзин М.Н., Сулейманов А. Э. Перспективы применения современных электротехнологий в АПК Краснодарского края / [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-primeneniya-sovremennyh-elektrotehnologiy-v-apk-krasnodarskogo-kraja>. 2016 (дата обращения: 13.11.2017).
3. Мирошниченко А.А. Интеллектуальный капитал в сфере управления современными информационными технологиями. В сборнике: Экономика знаний. Проблемы управления формированием и развитием. Отв. ред. отв. ред. В.В. Ермоленко, М.Р. Закарян. 2014. С. 362 - 372.
4. Мирошниченко М.А., Дуплякина О.К. Необходимые условия развития цифровой экономики в России / Материалы IX Международной научно-практической конференции «Экономика знаний в России: от генерации знаний и инноваций к когнитивной индустриализации». 2017. С. 225-232.
5. Савчук С. В., Шильцова Т.С. Стратегические направления инновационного развития экономики Краснодарского края / [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskie-napravleniya-innovatsionnogo-razvitiya-ekonomiki-krasnodarskogo-kraja>. 2017. (дата обращения: 15.11.2017).
6. Паньшин В. Цифровая экономика: особенности и тенденции развития / Наука и инновации. 2016. С. 17-20.

References

1. Zotova T.S., Miroshnichenko M.A. Perspektiva razvitiya cifrovoy ekonomiki v Rossii i ee vliyaniye na konfiguratsiyu global'nykh rynkov / *EHkonomika znanij v Rossii: ot generatsii znanij i innovatsij k kognitivnoj industrializatsii: materialy IX Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. / отв. ред. V.V. Ermolenko, M.R. Zakaryan. - Krasnodar: Kubanskiy gos. un-t, 2017. S.120-127.*
2. Kurzin M.N., Sulejmanov A. E. Perspektivy primeneniya sovremennyh ehlektrotehnologij v APK Krasnodarskogo kraja / [EHlektronnyj resurs] Rezhim dostupa: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-primeneniya-sovremennyh-elektrotehnologiy-v-apk-krasnodarskogo-kraja>. 2016 (data obrashcheniya: 13.11.2017).
3. Miroshnichenko A.A. Intellektual'nyj kapital v sfere upravleniya sovremennymi informacionnymi tekhnologiyami. V sbornike: *EHkonomika znanij. Problemy upravleniya formirovaniem i razvitiem. Otv. red. отв. ред. V.V. Ermolenko, M.R. Zakaryan. 2014. S. 362 - 372.*
4. Miroshnichenko M.A., Duplyakina O.K. Neobhodimye usloviya razvitiya cifrovoy ekonomiki v Rossii / *Materialy IX Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferentsii «EHkonomika znanij v Rossii: ot generatsii znanij i innovatsij k kognitivnoj industrializatsii».* 2017. S. 225-232.
5. Savchuk S. V., Shil'tsova T.S. Strategicheskie napravleniya innovatsionnogo razvitiya ekonomiki Krasnodarskogo kraja / [EHlektronnyj resurs] Rezhim dostupa: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskie-napravleniya-innovatsionnogo-razvitiya-ekonomiki-krasnodarskogo-kraja>. 2017. (data obrashcheniya: 15.11.2017).
6. Pan'shin V. Cifrovaya ekonomika: osobennosti i tendentsii razvitiya / *Nauka i innovatsii.* 2016. S. 17-20.

О ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ РОССИЙСКОГО ФЕРМЕРСТВА

Мыльников Е.А., аспирант, Курганская государственная сельскохозяйственная академия имени Т.С. Мальцева

Аннотация: В статье аргументирована необходимость государственной поддержки крестьянских (фермерских) хозяйств в современной социально-экономической и институциональной среде. В качестве основных доводов выступают: уникальность хозяйственных единиц и отрасли в целом, конкурентная обстановка на аграрных рынках, сложившиеся институциональные условия для развития фермерства. Рассмотрены возможности совершенствования направлений и инструментов государственной поддержки фермерских хозяйств в рамках существующих государственных программ.

Ключевые слова: крестьянские (фермерские) хозяйства, государственное регулирование, сельское хозяйство, эффективность государственной поддержки.

Abstract: In the article it was argued the necessity of state support of family farms in existing socio-economic and institutional environment. The main reasons of this necessity are the uniqueness of the units and agriculture as a whole, the competitive situation on agricultural markets, the prevailing institutional conditions for farming development. It was considered the possibility of improving the directions and instruments of farmers state support through existing government programs.

Keywords: family farms, government regulation, agriculture, effectiveness of public support.

Аграрное производство, как один из ведущих компонентов российской экономики, находится сегодня в центре пристального внимания региональной и федеральной власти. Так, в государственных программах последних лет ведущее место в развитии сельскохозяйственного производства (способного обеспечить продовольственную и экономическую безопасность страны) в значительной степени отводится крестьянским (фермерским) хозяйствам как «особым объединениям связанных между собой родством и (или) свойством граждан, имеющих общую собственность и осуществляющих совместную хозяйственную и иную производственную деятельность (переработку, производство, хранение и транспортировку, реализацию сельскохозяйственной продукции), в которой принимает личное участие каждый член данной хозяйственной единицы» [14]. При этом крестьянские (фермерские) хозяйства дифференцируются с позиции их функционирования следующим образом: 1) хозяйства, которые производят сельскохозяйственную продукцию только для собственных нужд, например, таких образом, свою деятельность на удовлетворение собственных потребностей; 2) хозяйства, которые осуществляют деятельность как производственные предприятия, реализуя производимую продукцию на потребительских рынках [14].

Следует отметить, что российское фермерство активно заявило о себе уже в конце 90-х годов прошлого столетия. За относительно короткий период (1990–1994 гг.) было создано 285,7 тысяч фермерских хозяйств [1], деятельность которых базировалась на положениях Закона РСФСР от 22 ноября 1990 г. № 348-1 «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» [7], существенно отличающихся по содержанию от современных. На основании ст. 1 данного закона фермерские хозяйства, к примеру, в тот период могли быть образованы лицами, не имеющими родственных связей (то есть не связанными семейными узлами и отношениями). Как следствие, бывшие работники сельскохозяйственных организаций имели возможность переходить в рассматриваемые (уникальные для них) формы бизнеса. Немаловажен факт, что позднее новое законодательство (Федеральный закон от 11 июня 2003 г. № 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве») сделало невозможным образование фермерских хозяйств произвольной группой лиц (по сути, число членов, не состоящих в родственных отношениях с фермером, в образующихся и действующих фермерских хозяйствах ограничивалось пятью участниками). Кроме того, одним из обязательных условий деятельности

такого хозяйства становится общая собственность, представленная (на основании Гражданского права Российской Федерации) такими её разновидностями, как совместная (то есть без выделения долей) и долевая (разграниченная на доли путём соглашения) [14].

Согласно данным, полученным в результате научно-теоретического и эмпирического исследования, можно утверждать, что именно на начальном этапе экономических реформ были созданы многие успешно действующие (и функционирующие в настоящее время) крестьянские (фермерские) хозяйства. Помимо благоприятствующего фермерской деятельности законодательства существенную роль в этом процессе сыграла активная государственная поддержка, реализуемая параллельно с реформированием коллективных сельскохозяйственных организаций. По остаточной стоимости, например, фермерами в частную собственность приобретались сельскохозяйственная и оборудование [2]. Принадлежащие им земельные площади значительно расширились, в первую очередь за счёт аренды земельных паёв работников коллективных сельскохозяйственных организаций и пенсионеров, не имеющих возможности (или нежелающих) заниматься выращиванием сельскохозяйственной продукции.

Обосновывая целесообразность государственной поддержки крестьянских (фермерских) хозяйств, а в связи с этим рассматривая специфические особенности их внутреннего устройства, важно обратить внимание не только на положительные внешние эффекты (социальные, экологические, экономические), которые в той или иной степени объясняют существенную социальную значимость этих хозяйственных единиц, но и на отрицательные экстерналии, в определенной мере ослабляющие (по сравнению с другими формами аграрного бизнеса) их конкурентоспособность. Именно такие факторы, как слабые финансовые возможности, территориальная привязанность, отсутствие эффекта масштаба (и другие), обуславливают поддержку фермерства со стороны государства, осуществляемую в основном в форме субсидий, дотаций, налоговых послаблений и разнообразных льгот. Кроме того, интерес государства к фермерским хозяйствам связан, в том числе, с их особым функционалом в границах сельских территорий: 1) составляют основу складывающегося веками сельского уклада жизни; 2) предполагают вовлечённость всех членов семьи в трудовую деятельность хозяйства; 3) формируют особое отношение к сельской местности и её экологии.

В связи с этим, решая задачи улучшения социально-экономического состояния крестьянских (фермерских) хозяйств, в последние годы разрабатываются и внедряются различные государственные программы, причём как частные (объектом поддержки которых является сугубо фермерство), так и общие (помощь фермерству в рамках которых осуществляется в числе других хозяйственных единиц). К ряду последних относится Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы [11], направленная, во-первых, на обеспечение продовольственной независимости страны согласно Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации [13], во-вторых, на ускорение процесса импортозамещения в области растениеводства, животноводства, семеноводства. По сути, государственная поддержка фермерства предусматривает различные аспекты (направления и инструменты). Что касается конкретных её форм, то в качестве наиболее важной и значимой можно отметить финансовую помощь, а именно: обеспечение беспроцентными ссудами; предоставление поручительства по банковским кредитам; микрофинансирование; наделение фермеров правами на получение субсидий для возмещения некоторой части затрат по уплате кредитных процентов (иные виды господдержки). Все эти определённые законодательством привилегии, безусловно, значимы для мелких хозяйств, так как обеспечивают их развитие и конкурентоспособность не только на рынках России, но и за рубежом.

Понимо федерального уровня органы власти более низких ступеней (субъектов Российской Федерации, местного самоуправления) оказывают поддержку фермерству в пределах своих полномочий, содействуя таким образом решению задач относительно повышения конкурентоспособности сельхозпродукции на российских рынках [13]. В свою очередь, регионы разрабатывают и реализуют свои программы, которые учитывают, с одной стороны, приоритетные направления социально-экономического развития Российской Федерации, а с другой – специфические особенности развития фермерства в той или иной области страны.

Так, практически с первых лет становления фермерства государственная поддержка фермерских хозяйств в Курганской области регламентируется Законом «О государственной поддержке развития крестьянских (фермерских) хозяйств в Курганской области», принятым в 1997 г. и определяющим ведущие направления оказываемой фермерам по-

мощи (экономической, социальной и др.) [6]. При этом финансовые средства, выделяемые органами государственной власти региона и органами местного самоуправления из бюджета Курганской области данным хозяйственным единицам, обеспечивают: 1) развитие регионального рынка сельхозпродукции, продовольствия, сырья; 2) совершенствование производственной инфраструктуры фермерских хозяйств; 3) доступ фермеров к финансовым и другим ресурсам.

Важно особо подчеркнуть, что правительством Курганской области поставлены и другие конкретные задачи, решение которых, в той или иной мере, способствует поддержке фермеров (особенно начинающих). Это касается, прежде всего, создания, расширения, модернизации производственной базы хозяйства и приобретения в собственность земель сельскохозяйственного назначения. Так, например, принята (и уже реализованная) программа «Поддержка начинающих фермеров Курганской области на период 2012–2014 годов» предусматривала либо выдачу субсидий в виде грантов на создание и развитие собственного фермерского хозяйства (максимальная их сумма составляла не более 1,5 млн. рублей на одного начинающего фермера), либо одновременную помощь на бытовое обустройство (не более 250 тыс. рублей), что стало довольно весомым стимулом для граждан в деле реорганизации личных подсобных хозяйств в категорию фермерских [12]. В общей сложности объём финансирования, направленный на реализацию региональной программы, составил 113,6 млн. рублей (доля средств областного бюджета – 22,5 млн. рублей). Благодаря этим субсидиям были созданы десятки фермерских хозяйств, построено около 40 миниферм различного направления с новейшими технологиями. Как итог, в сельской местности появились дополнительные рабочие места, вырос объём производимой фермерскими хозяйствами сельхозпродукции, увеличилось поступление в бюджет в виде налоговых сборов.

Принимая в расчёт более широкий контекст и современный период времени, подчеркнём, что с 2014 года в Курганской области реализуется Государственная программа «Развитие агропромышленного комплекса в Курганской области на 2014–2020 годы», мероприятия которой финансируются из бюджетов двух уровней (федерального и областного). Однако, как показывает анализ первых итогов реализации программы (с 2014 г. по 2016 г.), большая часть финансовой нагрузки (более 60 %) приходится в этот период всё же на федеральный бюджет (таблица 1).

Таблица 1 – Общий объём бюджетного финансирования программы в 2014–2016 годах, тыс. руб.

№ п/п	Средства бюджета	Годы					
		2014	%	2015	%	2016	%
1	Федерального	850661,60	63,08	1059156,30	62,21	723178,00	61,18
2	Областного	436353,00	34,92	643283,30	37,79	458779,30	38,82
Итого:		1307014,6	100,00	1702439,60	100,00	1181957,30	100,00

Источник: Постановление Правительства Курганской области от 14 октября 2013 г. N 497 «О государственной Программе Курганской области «Развитие агропромышленного комплекса в Курганской области на 2014 – 2020 годы».

В ходе реализации данной программы в 2015 году на развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств было выделено 34,3 млн. руб. (5 грантов) и на поддержку начинающих фермеров 31,3 млн. руб. (24 гранта). Кроме того, крестьянским (фермерским) хозяйствам кредитными организациями области выдано 95 кредитов на сумму 278,8 млн. рублей.

Постановлением Правительства Курганской области от 18.02.2016г. № 35 «О государственной программе Курганской области «Развитие агропро-

мышленного комплекса в Курганской области на 2016–2020 годы» были внесены существенные коррективы в данную программу (предыдущая программа на 2014–2020 гг., по сути, была отменена), обусловившие прежде всего значительное сокращение объёмов финансирования.

Тем не менее динамика государственной поддержки АПК Курганской области согласно статистическим данным сохранилась почти на прежнем уровне. По сути, в 2016 г. кредитными организациями были выданы кредиты крестьянским (фер-

мерским) хозяйствам (всего 91 кредит) на сумму 230,9 млн. рублей, выделены гранты 4-м фермерским хозяйствам (сеянным животноводческим фермам) в размере 30,5 млн. рублей и 26-ти начинающим фермерам в размере 36,6 млн. рублей [8].

В настоящее время для решения задач, направленных на достижение наиболее важных текущих и перспективных целей развития АПК области, программа разделена на несколько подпрограмм, предполагающих специфический перечень мероприятий, способствующих увеличению вклада региона в продовольственную безопасность страны (Постановление Правительства Курганской области от 14.02.2017 г. № 45 «О государственной программе Курганской области «Развитие агропромышленного комплекса в Курганской области»). Спектр таковых сегодня включает: 1) развитие подотрасли растениеводства, селекции и семеноводства, технической и технологической модернизации, переработки и реализации продукции растениеводства; 2) развитие подотраслей животноводства, переработки и реализации продукции животноводства; 3) развитие мясного скотоводства; 4) развитие малых форм хозяйствования и др. [9].

В целом следует подчеркнуть, что помощь фермерству оказывается в рамках всех подпрограмм в зависимости от сферы деятельности данных хозяйствующих агентов. Тем не менее большинство мероприятий, касающихся крестьянских (фермерских) хозяйств, специфицировано в подпрограмме «Поддержка малых форм хозяйствования», а именно: поддержка кредитования малых форм хозяйствования; поддержка начинающих фермеров; развитие семейных животноводческих ферм; развитие материально-технической базы сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Помимо перечисленных направлений государственной поддержки правительство области продолжает акцентировать внимание на совершенствовании производственной инфраструктуры фермерских хозяйств. По сути, стимулирование её развития осуществляется в первую очередь путём компенсации затраченных средств на строительство животноводческих ферм, размер которых (в общей сложности) составляет 50 % от общей суммы расходов со стороны фермерского хозяйства. Причем процедурно средства выделяются на основании решения органов исполнительной власти региона при предоставлении документов отражающих: 1) полную стоимость затрат на строительство объекта; 2) наличие на ферме животных и птицы; 3) обязательство по использованию животноводческого помещения по целевому назначению на протяжении пяти лет [4].

Что касается направлений предпринимательства, фермерские хозяйства Курганской области постоянно расширяют спектр своей деятельности и (помимо основного производства) развивают торговозакупочные отношения, частично занимаются переработкой продукции сельского хозяйства непосредственно по месту производства (или на специальных перерабатывающих предприятиях), оказывают такие услуги, как возведение (и ремонт) построек сельскохозяйственного назначения, жилых помещений, обработка огородов и садовых участков. В итоге, хозяйства, диверсифицирующие своё производство, использующие обширные земельные площади, обеспечивающие производство современным оборудованием и техпарком, расширяющие свою деятельность, осваивающие смежные ступени технологической цепи, безусловно, становятся значительно успешнее аналогичных хозяйств, хотя следует констатировать, что по данным областной ассоциации «АККОР» в числе таковых всего 50 фермерских хозяйств (или 4 % от общего их числа) [3]. Большинство таких фермерских хозяйств имеют сегодня свыше 500 гек-

таров земли сельскохозяйственного назначения, привлекают для работы множество наемных работников (это крупные коммерческие структуры, в основе которых аренда земли и использование наемного труда). Однако важно отметить, что такие стабильно и эффективно развивающиеся фермерские хозяйства сосредоточены лишь в нескольких административных районах Курганской области, по сути, в десяти из двадцати четырёх [3].

Анализируя программы, направленные в настоящее время на поддержку фермерства в регионе и ориентированные главным образом на среднесрочную перспективу, следует отметить и такую из них, как Государственная программа Курганской области «Устойчивое развитие сельских территорий Курганской области на 2014–2017 годы и на период до 2020 года» [10], в содержание которой следует специфицировать два подхода, во-первых, отраслевой (ориентированный на развитие АПК в целом) и, во-вторых, территориальный (направленный на развитие наиболее востребованных на селе отраслей экономики). Важность этой программы для фермерства заключается в том, что она подчёркивает особую значимость крестьянских (фермерских) хозяйств в развитии сельской местности, в границах которой осуществляется фермерская деятельность.

Как результат, динамика развития агропромышленного комплекса Курганской области во многом основывается на деятельности личных подсобных хозяйств граждан и крестьянских (фермерских) хозяйств. По данным статистики (на 1 января 2016 г.) в Зауралье действовало 668 крестьянских (фермерских) хозяйств, 240 сельскохозяйственных, 270 хозяйствующих субъектов по заготовке и хранению, переработке сельхозпродукции, производству пищевых продуктов, 179,3 тыс. личных подсобных хозяйств, доля производства которых в валовом региональном продукте составила 15 % [8]. Причём вклад мелкого и среднего бизнеса в результаты функционирования отрасли наиболее существенен. Более того, несмотря на низкую эффективность использования земель сельскохозяйственного назначения (по статистике это на 60–70 % меньше по сравнению с коллективными организациями) и отрицательную динамику числа крестьянских хозяйств, фермерство, безусловно, остаётся одним из основных факторов стабильной деятельности аграрного сектора Зауралья, обуславливающей снижение уровня безработицы в сельских поселениях, оздоровление уклада жизни села, привлечение молодежи к сельскому труду.

Обобщая всё вышесказанное, следует подчеркнуть, что основу государственной поддержки аграрной российской экономики составляет четкая и последовательная система взаимосвязанных мероприятий, охватывающих все категории хозяйствующих субъектов, в том числе малые формы предпринимательства (в частности фермерские хозяйства). Целесообразность такой поддержки, как было отмечено, обусловлена рядом особенностей фермерских хозяйств, в числе которых теоретически и практики выделяют такие достоинства, как упрощенность создания хозяйства, гибкая адаптация к изменениям спроса и предложения на рынке, экономия на внутрихозяйственных транзакциях, тесная связь между персональной эффективностью труда и материальным вознаграждением.

Однако важно подчеркнуть, что одновременно с положительными аспектами имеют место и факторы, тормозящие развитие фермерской деятельности (и также требующие государственного внимания), в числе которых: 1) недоработки в реализации аграрной политики относительно поддержки фермеров, а именно: отсутствие четких механизмов оценки эффективности использования выделенных средств,

трудности в определении наиболее важных направлений и субъектов поддержки и т.д.; 2) несовершенная законодательная база, обуславливающая рост транзакционных издержек; 3) финансовые сложности, связанные с ограничениями в получении фермерами денежных средств (в том числе недоступностью кредитных ресурсов); 4) износ техники и оборудования; 5) проблемы с реализацией продукции в связи с низкими закупочными ценами, невозможностью реализации товара через крупные торговые сети; 6) информационная изоляция (вследствие слабой взаимосвязи с органами государственной власти, торговыми сетями, консультационными пунктами, центрами повышения квалификации и т.д.); 7) неудовлетворительное состояние инфраструктуры (в первую очередь электрических сетей и подъездных путей), серьезные проблемы с газификацией и водоснабжением, отсутствие фельдшерско-акушерских пунктов и детских садов, удаленность школ и т.д. [5].

В итоге, анализ всех выделенных положительных и отрицательных аспектов позволяет констатировать, что для дальнейшего развития фермерских хозяйств необходимо целенаправленно решать сле-

дующие задачи: 1) активизировать селян к ведению фермерской деятельности; 2) создавать условия для повышения квалификации потенциальных фермеров относительно вопросов осуществления предпринимательской деятельности; 3) формировать основу материально-технической базы фермерских хозяйств (за счет доходов от личного подворья либо других источников); 4) поддерживать фермеров в решении проблем, связанных с проживанием их семей непосредственно на территории размещения принадлежащего им земельного участка; 5) поддерживать фермеров в строительстве хозяйственных построек, жилых домов, основных инженерных коммуникаций, объектов социальной сферы, подъездных путей; 6) открывать центры для оказания консультативной помощи. Конструктивная политика государства в решении всех этих задач позволит в значительной степени обеспечить эффективную деятельность крестьянских (фермерских) хозяйств, которая в свою очередь внесет свой вклад в продовольственную безопасность страны (регионов), а в целом обусловит сохранение и развитие сельских территорий.

Библиографический список

1. Бобышева И.Н. Исторические аспекты развития крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств // Вестник НГИЭИ. 2013. № 5, с. 70–77.
2. Головина С.Г. Институциональный подход к выбору форм аграрных хозяйств. Куртамыш: ГУП «Куртамышская типография», 2007, 248 с.
3. Головина С.Г., Пугин С.В. Оценка ресурсного потенциала развития аграрных регионов // Экономический анализ: теория и практика. 2016. № 3 (450), с. 70–83.
4. Головина С.Г., Пугин С.В., Смирнова Л.Н. Зоны территориального развития – условие формирования агропродовольственных кластеров // Вестник Курганской ГСХА, 2016. № 4(20), с. 4–9.
5. Головина С.Г., Смирнова Л.Н. Социальные предпочтения в развитии аграрного производства и сельских территорий // Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. Т.1. №10, с.21–27.
6. Закон Курганской области от 26.12.1997 № 96 «О государственной поддержке развития крестьянских (фермерских) хозяйств в Курганской области». □ СПС «Гарант».
7. Закон РСФСР от 22 ноября 1990 г. № 348-1 «О крестьянском (фермерском) хозяйстве». СПС «Гарант».
8. Информация о ходе выполнения постановления Правительства Курганской области от 16 февраля 2016 года № 35 «О государственной программе Курганской области «Развитие агропромышленного комплекса в Курганской области на 2016 – 2020 годы» за 2016 год. http://dsh.kurganobl.ru/assets/files/GosAPK/gp_ko_12%20mes.pdf.
9. Постановление Правительства Курганской области от 14.02.2017 г. № 45 «О государственной программе Курганской области «Развитие агропромышленного комплекса в Курганской области». <http://kurgan-gov.ru/doc/27294>.
10. Постановление Правительства Курганской области от 14.10.2013 № 474 «О государственной программе Курганской области «Устойчивое развитие сельских территорий Курганской области на 2014–2017 годы и на период до 2020 года». □ СПС «Гарант».
11. Постановление Правительства Российской Федерации от 14.07.2012 № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы». □ СПС «Гарант».
12. Распоряжение Правительства Курганской области от 28.02.2012 № 130-р «О ведомственной целевой программе Департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Курганской области «Поддержка начинающих фермеров Курганской области на период 2012–2014 годов». □ СПС «Гарант».
13. Указ Президента Российской Федерации от 30.01.2010 № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации». □ СПС «Гарант».
14. Федеральный закон от 11.06.2003 № 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве». □ СПС «Гарант».
15. Nilsson J., Golovina S., Mees S., Wolz A. Governance of Production Cooperatives in Russian Agriculture // *Annals of Public and Cooperative Economics*. 2016. № 87:4, pp. 541–562.

References

1. Bobysheva I.N. Istoricheskie aspekty razvitiya krest'yanских (farmerskih) i lichnykh podsobnykh hoz'yajstv // *Vestnik NGIENI*. 2013. № 5, s. 70–77.
2. Golovina S.G. Instruktsional'nyy podhod k vyboru form agrarnykh hoz'yajstv. Kurtamysh: GUP «Kurtamyshskaya tipografiya», 2007, 248 s.
3. Golovina S.G., Pugin S.V. Otsenka resursnogo potentsiala razvitiya agrarnykh regionov // *Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika*. 2016. № 3 (450), s. 70–83.
4. Golovina S.G., Pugin S.V., Smirnova L.N. Zony territorial'nogo razvitiya – usloviye formirovaniya agroprodukovatvennykh klasteroV // *Vestnik Kurganskoy GSKHA*, 2016. № 4(20), s. 4–9.
5. Golovina S.G., Smirnova L.N. Social'nyye preferentsii v razviti agrarnogo proizvodstva i sel'skikh territorij // *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya*. 2017. T.1. №10, s.21–27.

6. Закон Курганской области от 26.12.1997 № 96 «О государственной поддержке развития крестьянских (фермерских) хозяйств в Курганской области». □ SPS «Garant».
7. Закон РСФСР от 22 ноября 1990 г. № 348-1 «О крестьянском (фермерском) хозяйстве». SPS «Garant».
8. Информациа о ходе выполнения постановления Правительства Курганской области от 16 февраля 2016 года № 35 «О государственной программе Курганской области «Развитие агропромышленного комплекса в Курганской области на 2016 – 2020 годы» за 2016 год. http://dsh.kurganobl.ru/assets/files/GosAPK/gp_ko_12%20mes.pdf.
9. Постановление Правительства Курганской области от 14.02.2017 г. № 45 «О государственной программе Курганской области «Развитие агропромышленного комплекса в Курганской области». <http://kurgan-gov.ru/doc/27294>.
10. Постановление Правительства Курганской области от 14.10.2013 № 474 «О государственной программе Курганской области «Устойчивое развитие сельских территорий Курганской области на 2014–2017 годы и на период до 2020 года». □ SPS «Garant».
11. Постановление Правительства Российской Федерации от 14.07.2012 № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы». □ SPS «Garant».
12. Распоряжение Правительства Курганской области от 28.02.2012 № 130-р «О ведомственной целевой программе Департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Курганской области «Поддержка начинающих фермеров Курганской области на период 2012–2014 годов». □ SPS «Garant».
13. Указ Президента Российской Федерации от 30.01.2010 № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации». □ SPS «Garant».
14. Федеральный закон от 11.06.2003 № 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве». □ SPS «Garant».
15. Nilsson J., Golovina S., Hess S., Wolz A. Governance of Production Cooperatives in Russian Agriculture // *Annals of Public and Cooperative Economics*. 2016. № 87:4, pp. 541-562.

РАЗРАБОТКА ЭФФЕКТИВНОЙ ПРОГРАММЫ, СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Науменко В.В., к.э.н., Северо-Западный институт, филиал Автономной некоммерческой организации высшего образования Московского гуманитарно-экономического университета

Науменко В.В., начальник отдела, организации культуры безопасности жизнедеятельности населения, подготовки руководящего состава и нештатных аварийно-спасательных формирований Управления гражданской защиты, Главное управление МЧС России по Мурманской области

Аннотация: Статья посвящена анализу целого ряда серьезных научных работ, которые посвящены повышению квалификации персонала организации, что привело к возможности соотносить теоретические знания о предмете исследования с мнением практиков, а также организовать и провести собственное исследование, которое имеет значительную теоретическую основу. Научная новизна исследования обусловлена апробацией разработанной программы на коллективе сотрудников компании ОАО «ИН-ТРАНЗИТ» и получении обратной связи в виде анализа социальной и экономической эффективности.

Ключевые слова: программа повышения квалификации; профессиональная подготовка персонала; профессиональный рост; оценка; критерии; эффективность.

Abstract: the Article is devoted to the analysis of a number of serious scientific works, which are devoted to staff development organization, which led to opportunities to relate theoretical knowledge about the research subject with the opinion of practitioners as well as to organize and conduct own research, which has a significant theoretical basis. Scientific novelty of the study is the testing of the developed programs on the company's team OAO "IN-TRANSIT" and getting feedback in the form of analysis of social and economic efficiency.

Keywords: training program; professional training; professional growth; assessment; criteria; efficiency.

С нарастанием остроты конкуренции между фирмами, обусловленной общедоступностью средств и ресурсов производства, условием выживания компаний становятся конкурентные преимущества, выражающиеся в сложно приобретаемых и не копируемых нематериальных активах. Как правило, такие активы в большей степени связаны с персоналом, нежели с технологиями.

Любой руководитель, имеющий дело с персоналом и заинтересованный в процветании своего дела, перманентно озабочен поиском наиболее эффективных путей приведения своих трудовых единиц к общему знаменателю. Хорошим подарком для него была бы инструкция по применению, выданная на всю его команду.

Универсальный метод для оценки эффективности персонала, позволяющий оценить потенциал, трудолюбие, выносливость каждого сотрудника, узнать о том, чем его мотивировать, на что не давить, с кем ставить в паре, а от кого держать подальше. То есть система оценки эффективности персонала помогает увеличить результативность работы самой компании.

Повышение квалификации персонала является одним из важнейших компонентов развития организации. Оно всегда включено во все программы развития тех предприятий, которые стремятся к будущему, имеют нацеленность на высокий результат, поэтому данная тема является всегда актуальной.

Любое предприятие, обучая свой персонал, прежде всего, ставит перед собой следующие цели [9; 120–135]:

- адаптировать работника к новейшим тенденциям профессионального и технического развития;
- осуществить его переход на самый высокий шаг в карьерном росте. Это может быть, например, высшее руководство или ведущий специалист.

В первом случае проводится учебные мероприятия, которые сопровождают процесс работы. Это происходит на самом предприятии, не отрывая рабочих от производства.

Во втором случае, развитие персонала означает, что сотрудники посещают специализированные курсы, проводимые самим предприятием, или участвуют в профессиональных школах и учебных центрах.

Во время такой работы работнику выплачивается заработная плата, а его рабочее место сохраняется [6; 42–47].

Отбор и последующее размещение персонала осуществляется следующим образом: с повышением квалификации в работу привлекаются хорошие специалисты.оборот персонала сокращается, а обученные рабочие получают гораздо больше удовольствия от работы, они могут реализовать себя, их усилие признаны.

Новые технологии и производственные системы заключаются в том, что многие компании не могут использовать широкий спектр современных технологий, поскольку нет квалифицированных сотрудников. Развитие персонала способствует устранению этого недостатка [8].

Разработку программы, совершенствования системы повышения квалификации персонала и её апробацию предлагается осуществлять на примере коллектива сотрудников компании ОАО «ИН-ТРАНЗИТ», одним из видов деятельности которой, является перегрузка нефтепродуктов, на временных рейдовых причалах осуществляется по принципу борт-борт (STS). При достаточной развитости многих направлений деятельности компании ОАО «ИН-ТРАНЗИТ», выявлен целый ряд существенных недостатков в ее работе, связанных, прежде всего, с управлением персоналом, что показывает анализ системы повышения квалификации в компании.

Основными направлениями в профессиональной подготовке и переподготовке персонала ОАО «ИН-ТРАНЗИТ» является, помимо подготовки по специальности, соответствие знаний персонала об актуальных изменениях в законодательстве и руководящих документах.

Так как компания в своей деятельности руководствуется нормативной базой, регулирующей разные аспекты деятельности, то повышение квалификации сотрудников осуществляется по всем направлениям, начиная от охраны труда и безопасности деятельности на водном транспорте, природоохранного законодательства, таможенного, налогового, трудового законодательства, в свете изменений, регулярно происходящих в нашей стране и в отношениях со странами-партнерами.

Повышение квалификации в компании занимается генеральный директор, который продумывает стратегию и дает задание отделу кадров, который уже, подыскивает преподавателей, учебные центры для отправки туда сотрудников компании.

Эффективность существующей системы мероприятий по повышению квалификации сотрудников компании ОАО «ИН-ТРАНЗИТ» оценивалась экспер-

тной комиссией, собранной из самих сотрудников компании (10 человек, случайный выбор по категориям).

В табл. 1 представлены мероприятия, входящие в рамки существующей системы повышения квалификации, сотрудников компании ОАО «ИН-ТРАНЗИТ».

Таблица 1 - Мероприятия, входящие в рамки существующей, системы повышения квалификации сотрудников компании ОАО «ИН-ТРАНЗИТ»

№ п/п	Тип мероприятий по повышению квалификации	Тип сотрудников, для которых предназначены эти мероприятия	Эффективность мероприятий по повышению квалификации	Периодичность
1	Внутреннее обучение с приглашением специалистов по управлению в разл. сферах	Сотрудники отдела административная, отдел кадров	Низкая	Раз в полгода
2	Тестовые занятия по логистике и разгрузке	Стивидоры	Средняя	Раз в полгода
3	Курсы по логистике (отправка сотрудников в учебный центр, подписание договоров)	Сотрудники экспедиторского отдела	Средняя	Раз в год
4	Лекции и практические занятия по обновлению в бухгалтерской отчетности	Бухгалтеры и сотрудники отдела административная	Средняя	Раз в год
5	Семинары по корпоративной культуре (отправка сотрудников в учебный центр, подписание договоров)	Сотрудники отдела административная, отдел кадров	Низкая	Раз в год

Таким образом, проанализировав всю собранную и представленную информацию, можно сделать выводы:

1) Одним из видов деятельности компании ОАО «ИН-ТРАНЗИТ» является перегрузка нефтепродуктов на временных рейдовых причалах, осуществляется по принципу борт-борт (STS). При достаточной развитости многих направлений деятельности компании ОАО «ИН-ТРАНЗИТ», выявлен целый ряд существенных недостатков в ее работе, связанных, прежде всего, с управлением персоналом.

2) Далеко не все отделы и сотрудники могут эффективно выполнять свои функции, что может привести к снижению общего качества выполняемых работ, особенно если учитывать, что эти отделы занимаются управленческой работой, что означает, что они осуществляют некоторые руководящие функции, и от них зависит работа и других отделов компании.

3) Структура компании состоит из отделов, занимающихся каждым из направлений, как-то: агентский отдел, экспедиторский отдел, стивидорная команда, диспетчерская служба координирует все операции, бухгалтерия и отдел кадров занимаются документальным оформлением деятельности.

4) Ни одно из мероприятий по повышению квалификации сотрудников, которые проводятся в компании ОАО «ИН-ТРАНЗИТ», не имеет высокого уровня эффективности, максимальный уровень эффективности оценивается экспертной комиссией как средний, но превалирует низкая эффективность. Это говорит о необходимости совершенствовать систему повышения квалификации сотрудников в компании ОАО «ИН-ТРАНЗИТ».

Совершенствование системы повышения квалификации в компании необходимо начать с разработки более совершенной программы.

Как было выявлено, существующая система повышения квалификации сотрудников компании ОАО «ИН-ТРАНЗИТ» не является достаточно эффективной для успешной работы в современных экономических условиях. Поэтому создастся необходимость

разработать новую, более совершенную программу повышения квалификации сотрудников.

Продумав рекомендации для руководителя по созданию условий для совершенствования этого типа управленческой деятельности, выделив несколько направлений работы по совершенствованию, системы повышения квалификации сотрудников.

Потенциальная эффективность мероприятий по совершенствованию оценивалась той же экспертной комиссией, которая оценивала существующую в компании систему.

Данные мероприятия носят рекомендательный характер и предполагают увеличение финансирования системы повышения квалификации персонала, примерно в 3 раза в силу необходимости оплаты зарубежных командировок и приглашения иностранных специалистов для работы с персоналом.

Предполагается, что данная работа окупится примерно в течение 1 сезона работы сотрудников компании.

В табл. 2 представлены мероприятия, которые можно предложить, для совершенствования системы повышения квалификации, сотрудников компании ОАО «ИН-ТРАНЗИТ».

Данный список мероприятий, хоть и является высоко затратным, но позволяет в корне изменить систему повышения квалификации персонала в ОАО «ИН-ТРАНЗИТ», что может привести к:

- улучшению внутреннего и международного имиджа компании в соответствующей отрасли;
- повышению эффективности и прибыльности деятельности компании;
- повышению уровня мотивации, лояльности и приверженности сотрудников компании;
- выведению компании на международный уровень, привлечение новых важных клиентов, получение серьезной прибыли от долгосрочных международных проектов;
- возможности расширения сферы деятельности и штата компании ОАО «ИН-ТРАНЗИТ».

Таблица 2 - Мероприятия программы, совершенствования системы повышения квалификации сотрудников, компании НАО «ИН-ТРАНЗИТ»

№ п/п	Тип мероприятий по повышению квалификации, включенных в программу совершенствования	Тип сотрудников, для которых предназначены эти мероприятия	Потенциальная эффективность мероприятий по повышению квалификации	Периодичность
1	Зарубежные стажировки сотрудников	Сотрудники отдела администрации, отдел кадров, экспедиторский и агентский отделы	Высокая	Раз в год
2	Приглашение специалистов-тренеров, обучающих инновационным методикам загрузки и разгрузки	Стандоры	Высокая	Раз в год
3	Проведение мотивационных тренингов для персонала компании	Все сотрудники компании	Высокая	Раз в полгода
4	Проведение мастер-классов в соответствии с типом и категорией сотрудников (проводят наиболее опытные сотрудники компании для тех, у кого небольшой стаж работы или проблемы с квалификацией)	Все сотрудники компании, делится на группы мастеров и «новичков»	Высокая	Раз в месяц
5	Проведение экзамена на подтверждение квалификации	Все сотрудники компании	Высокая	Раз в год

Таким образом, разработанные мероприятия, по совершенствованию системы повышения квалификации, сотрудников компании НАО «ИН-ТРАНЗИТ» имеют высокий уровень потенциальной эффективности, поэтому их необходимо внедрить в деятельность компании в максимально сжатые сроки.

Рассмотрим условия, реализации программы совершенствования системы повышения квалификации, в компании НАО «ИН-ТРАНЗИТ».

Проведенное исследование позволило выявить основные проблемы в обучении и повышении квалификации персонала НАО «ИН-ТРАНЗИТ», на основе которых могут быть представлены рекомендации по их решению:

1) Посетить зарубежные (международные) семинары по эффективному управлению персоналом, а также инновационные мероприятия, которые проводятся для руководителей с целью повышения качества обучения и повышения квалификации персонала компаний, работающих в различных экономических сферах.

2) Создать в компании специальный отдел (вне зависимости от отдела кадров, сотрудникам которого просто некогда заниматься разработкой и организацией эффективной системы повышения квалификации персонала), который будет заниматься только этим вопросом.

Это приведет к тому, что работа в данном направлении будет целенаправленной и продуманной, программы повышения квалификации не будут реализовываться в спешке.

3) Выделить специальную статью в бюджете компании, которая будет отражать расходы на повышение квалификации и обучение персонала.

На данное направление деятельности компании не должны экономиться средства, поскольку от квалификации персонала зависит не только качество работы и отсутствие претензий со стороны клиента, но и имидж компании среди клиентов и конкурентов, что принципиально важно в ситуации экономического кризиса и возросшего уровня жесткой конкуренции в данной сфере деятельности.

4) Проводить аттестацию всех сотрудников компании с периодичностью 1 раз в полгода для оценки проблем в квалификации персонала и планирования программы повышения квалификации и обучения.

Это позволит своевременно и эффективно решать кадровые задачи, не упускать время на ожи-

дание очередного этапа реализации программы, т.к. некоторым сотрудникам, например, обучение необходимо в рамках какого-то конкретного проекта, чтобы он четко мог выполнять поставленные перед ним задачи.

3) При планировании мероприятий по повышению квалификации руководитель должен учитывать индивидуальные особенности каждого сотрудника, а также его социально-экономическое положение.

При выполнении условий, реализации программы совершенствования системы повышения квалификации, можно проанализировать её потенциальную эффективность.

Рассчитаем планируемую экономическую и социальную эффективность новых мероприятий по повышению квалификации персонала в НАО «ИН-ТРАНЗИТ», которые были реализованы в первом полугодии 2017 года.

Для начала рассмотрим общие показатели эффективности.

Планируемый абсолютный размер экономического эффекта за I полугодие 2017 года рассчитаем следующим образом:

$$\Delta = \Pi (P_2 - P_1), \quad (1)$$

где:

Π (прибыль) составила 6789326 рублей

P_1 (объем реализованных услуг на конец II полугодия 2016 года) равен 22.

P_2 (планируемый объем реализованных услуг на конец I полугодия 2017 года) равен 46.

Таким образом, экономический эффект составит $6789326 (46 - 22) = 162943824$.

Планируемый темп роста за I полугодие 2017 года рассчитаем следующим образом:

$$Y = TP_{\text{н}} / TP_{\text{б}}, \quad (2)$$

где:

$TP_{\text{н}}$ (объем товарной продукции за отчетный период) составит 22943887.

$TP_{\text{б}}$ (объем товарной продукции за базовый период) составит 12659322.

Таким образом, показатель Y составил $22943887 / 12659322 = 1,81$.

Производство на рубль затрат за I полугодие 2017 года рассчитаем следующим образом:

$$Q = T_{\text{м}} / S_1, \quad (3)$$

где:

$T_{\text{м}}$ составила 22943887, $S_1 = 7952346$.

Таким образом, показатель Q составил $22943887 / 7952346 = 2,88$.

Прибыль на рубль реализации за I полугодие 2017 года рассчитаем следующим образом:

$$P = (РП / S1), \quad (4)$$

где:

РП (выручка) составила 32642187 руб.

S1 = 7952346.

P = 4,1.

Коэффициент реализации услуг за I полугодие 2017 года рассчитаем следующим образом:

$$Kp = РП / ТПот, \quad (5)$$

где:

РП = 32642187.

ТПот = 22943887.

Kp = 1,42.

Кроме того, для оценки эффективности существующей системы повышения квалификации персонала, необходимо учесть также частные показатели эффективности.

Прогнозируемая продуктивность труда каждого работника за I полугодие 2017 года рассчитывается по формуле:

$$G = Рп / Чсс \quad (6)$$

где:

РП (выручка);

Чсс - среднесписочная численность = 47.

G = Рп / Чсс и составляет 32642187 / 47 = **694514,**

Зарплатоёмкость продукции за I полугодие 2017 года рассчитывается по формуле:

$$ЗП = ФОТ / Рп, \quad (7)$$

где:

ФОТ – общая сумма затрат на оплату труда за отчетный период;

РП = 32642187.

ФОТ за I полугодие 2017 года составляет: 775000 x 6 = 4650000 рублей.

Таким образом, ЗП = 4650000 / 32642187 = **0,142.**

Процент текучести персонала за I полугодие 2017 года рассчитывается по формуле:

$$TK = Чу / Чсс \times 100, \quad (8)$$

где:

Чу – планируемое число уволенных за отчетный период работников;

Чсс - среднесписочная численность = 47.

Таким образом, TK = 1 / 47 x 100 = **2,13**

Прогноз интенсивности оборота по приему работников (Kпр) за I полугодие 2017 года рассчитывается по формуле:

$$Kпр = Чпр / Чсс, \quad (9)$$

где:

Чпр – число принятых за отчетный период работников;

Чсс = 47.

Таким образом, Kпр = 1 / 47 = **0,02.**

Коэффициент интенсивности оборота по выбытию работников (Kв) за I полугодие 2017 года рассчитывается по формуле:

$$Kв = Чу / Чсс, \quad (10)$$

где:

Чу (количество сотрудников, проработавших весь отчетный период) = Чсс - Чу - Ч пр. = 47 - 1 - 1 = 45

Чсс = 47.

Таким образом, Kв = 45/47 = **0,92.**

Абсентеизм (%) в рассматриваемой организации за I полугодие 2017 года рассчитывается по формуле:

$$A = Рп / P \times 100, \quad (11)$$

где:

P – общее количество рабочих часов за отчетный период, составляет 920 часов.

Рп – количество пропущенных часов (болезнь, отгулы, прогулы) за отчетный период, составляет 52 часа.

Таким образом, A = 52 / 920 x 100 = **5,65.**

Полученные в результате расчетов, приведенных выше, показатели сведен в единую таблицу (табл. 3) для проведения дальнейших операций с полученными экономическими данными.

Таблица 3 - Общие и частные показатели планируемой экономической эффективности новой системы повышения квалификации персонала, в НАО «ИН-ТРАНЗИТ» (I полугодие 2017 года)

№ п/п	Показатель	Значение в НАО «ИН-ТРАНЗИТ»
1	Абсолютный размер экономической эффективности	162943824
2	Темп роста	1,81
3	Производство на рубль затрат	2,88
4	Прибыль на рубль реализации	4,1
5	Коэффициент реализации продукции	1,42
6	Продуктивность труда одного работника	694514,6
7	Зарплатоёмкость продукции	0,142
8	Текучесть персонала	2,13
9	Интенсивность оборота по приему персонала	0,02
10	Интенсивность оборота по выбытию персонала	0,02
11	Абсентеизм	5,65

Из данных, полученных в табл. 3, становится ясно, что разработанная система повышения квалификации персонала является эффективной, согласно показателю текучести кадров. Так, разница в текучести кадров 12–2,13 = 9,87, означает эффек-

тивность программы повышения квалификации и управления персоналом организации в целом.

В табл. 4 представлен прогноз нарушений трудовой дисциплины, которые могут быть допущены сотрудниками за отчетный период.

Таблица 4 - Нарушения трудовой дисциплины сотрудников НАО «ИН-ТРАНЗИТ» за I полугодие 2017 года

№ п/п	Тип нарушения	Количество зарегистрированных случаев	% от численности
1	Опоздание	20	0,4
2	Прогулы	2	0,04
3	Невыполнение основных обязанностей	13	0,26
4	Невыполнение дополнительных обязанностей	43	2,15
5	Нарушение техники безопасности	20	0,4
Итого:		98	3,25

За абсолютный показатель соблюдения дисциплины возникло 5000 случаев. Так, $Z_{\text{дис}}$ составила **3,25%**, что также говорит о эффективности существующей системы повышения квалификации персонала.

Таблица 5 - Конфликты между сотрудниками НАО «ИН-ТРАНЗИТ» за I полугодие 2017 года

№ п/п	Тип конфликта	Количество зарегистрированных случаев	Уровень насыщенности (0-10 баллов)
1	По профессиональным причинам	2	3
2	По бытовым причинам	6	5
3	По личным причинам	10	4
4	По карьерным причинам	6	4
5	Без причин	1	2
Итого:		25	18

Таким образом, коэффициент конфликтности составляет $18 / 5 = 3,6$, что также говорит о том, что система обучения персонала в I полугодии 2017 года показывает свою эффективность.

Для оценки квалификации работников ($Z_{\text{квал}}$) (47 сотрудников отдела) руководителем снова была проведена экспертная оценка уровня квалификации каждого по 10-балльной системе (на начало и прогноз на конец отчетного периода).

$Z_{\text{квал}}$ в отчетный период составила **3,36** балла, что является достаточно высоким показателем. Во всех случаях оценка руководителя квалификации своих сотрудников повысилась в амплитуде от 2 до 5 баллов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что разработанная в I полугодии 2017 года новая система повышения квалификации персонала в НАО «ИН-ТРАНЗИТ» показала ощутимо большую потенциальную эффективность, чем существующая во II полугодии 2016 года, о чем говорят более высокие прогнозируемые экономические показатели и показатели социальной эффективности.

Это говорит о том, что данную программу можно активно использовать для повышения прибыли и иных показателей компании, что очень важно в ситуации острой конкуренции во всех экономических сферах.

Поэтому, на основании полученной информации и выполненных прогнозов, можно сделать следующие выводы:

1. Продумав рекомендации для руководителя по созданию условий для совершенствования этого типа управленческой деятельности, выделив несколько направлений работы по совершенствованию системы повышения квалификации сотрудников компании НАО «ИН-ТРАНЗИТ». Потенциальная эффективность мероприятий по совершенствованию также оценивалась той же экспертной комиссией, которая оценивала существующую в компании систему. Данные мероприятия носят рекомендательный характер и предполагают увеличение финансирования системы повышения квалификации персонала, примерно в 3 раза, в силу необходимости оплаты зарубежных командировок и приглашения иностранных специалистов для работы с персоналом.

2. В компетенции генерального директора НАО «ИН-ТРАНЗИТ» находится работа по созданию спе-

циальных условий, при которых новая программа повышения квалификации сотрудников компании будет эффективной не только для их личного профессионального роста, но и для повышения прибыли всей организации, что очень важно для постоянного развития бизнеса.

3. Разработанная программа повышения квалификации сотрудников НАО «ИН-ТРАНЗИТ» имеет все основания оказаться эффективной с точки зрения улучшения финансово-экономических показателей компании и показателей управления персоналом.

Потенциальная эффективность мероприятий по совершенствованию системы повышения квалификации, оценивалась той же экспертной комиссией, которая оценивала существующую в компании систему.

Данные мероприятия носят рекомендательный характер и предполагают увеличение финансирования системы повышения квалификации персонала, примерно в 3 раза, в силу необходимости оплаты зарубежных командировок и приглашения иностранных специалистов для работы с персоналом.

В компетенции генерального директора НАО «ИН-ТРАНЗИТ» находится работа по созданию специальных условий, при которых новая программа повышения квалификации сотрудников компании будет эффективной не только для их личного профессионального роста, но и для повышения прибыли всей организации, что очень важно для постоянного развития бизнеса.

Разработанная программа повышения квалификации сотрудников НАО «ИН-ТРАНЗИТ» оказалась потенциально эффективной с точки зрения улучшения финансово-экономических показателей компании и показателей управления персоналом.

Актуальность и практическая значимость разработанных рекомендаций очень велика, поскольку во многих компаниях, которые в данный момент существуют на рынке, страдают от того, что именно из-за недостаточной квалификации и мотивированности персонала зачастую снижаются показатели прибыли и наблюдается высокий уровень кадровой текучести, что очень негативно влияет на деятельность компании.

Поэтому данные рекомендации в какой-то степени являются универсальными для любых компаний примерно такого же типа.

Библиографический список

- Абранова С.М., Кутейникова И.С., Миронова Г.А. Эффективное управление персоналом: основные методы, формы и мероприятия по работе с сотрудниками // Сборник статей Казанского государственного университета им. В.И. Ульянова-Ленина, 2015. – С. 12-23
- Антоновская М.В., Круглжова В.Д., Петренко Е.Ф. Управление персоналом. – Волгоград: Ижора, 2016. – 463 с.
- Архипенко С.С., Поляковская И.М., Лавриненко С.Г. Современные и классические подходы к повышению квалификации персонала // Материалы международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы развития современного общества на экономическом, социальном и культурном уровнях». – Казань: Казанский государственный университет им. В.И. Ульянова-Ленина, 2017. – С. 15-27

4. Богдановская Е.А., Щербачева А.С. Менеджмент организации. – Екатеринбург: Эксперт, 2016. – 370 с.
5. Ваганова А.А., Дикарева Т.А. Оценка моральных и деловых качеств персонала // Материалы научно-практической конференции «Особенности подбора персонала в сфере услуг». – Владивосток: Парадигма, 2014 – С. 45-53
6. Ветошкина Т. Формирование менеджмента качества персонала // Кадровик. – 2010. – № 1. – С.42-47
7. Завьялова Е.К. Особенности управления человеческими ресурсами инновационно-активных компаний // Вестник СПбУ. Сер. В. Менеджмент. – 2012. – Вып.2. – С. 76-106
8. Иванова А.М., Соловьева Е.С. Кадровый отбор. – Калининград: Просвет, 2012. – 715 с.
9. Мануйлова С.В., Никольский Е.К., Граченко О.О. Обеспечение эффективной работы персонала организации и его методы // Социальные исследования. Сборник статей. – Мурманск: Проспект Ленина, 2014. – С. 120-135

References

1. Abramova S.M., Kutejnikova I.S., Mironova G.A. Effektivnoe upravlenie personalom: osnovnye metody, formy i meropriyatiya po rabote s sotrudnikami // Sbornik statej Kazanskogo gosudarstvennogo universiteta im. V.I. Ul'yanova-Lenina, 2015. – S. 12-23
2. Antonevskaya M.V., Kruglyakova V.D., Petrenko E.F. Upravlenie personalom. – Volgograd: Izhora, 2016. – 463 s.
3. Arhipenko S.S., Polyakovskaya I.M., Lavrinenko S.G. Sovremennye i klassicheskie podhody k povysheniyu kvalifikacii personala // Materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii «Aktual'nye problemy razvitiya sovremenno go obshchestva na ehkonomicheskom, social'nom i kul'turnom urovnyah». – Kazan': Kazanskij gosudarstvennyj universitet im. V.I. Ul'yanova-Lenina, 2017. – S. 15-27
4. Bogdanovskaya E.A., SHCHerbakova A.S. Menedzhment organizacii. – Ekaterinburg: Ekspert, 2016. – 370 s.
5. Vaganova A.A., Dikareva T.A. Ocenka moral'nyh i delovyh kachestv personala // Materialy nauchno-prakticheskoj konferencii «Osobennosti podbora personala v sfere uslug». – Vladivostok: Paradigma, 2014 – S. 45-53
6. Vetozhkina T. Formirovanie menedzhmenta kachestva personala // Kadrovik. – 2010. – № 1. – S.42-47
7. Zav'yalova E.K. Osobennosti upravleniya chelovecheskimi resursami innovacii onno-aktivnyh kompanij // Vestnik SPbU. Ser. B. Menedzhment. – 2012. – Vyp.2. – S. 76-106
8. Ivanova A.M., Solov'eva E.S. Kadrovyy otbor. – Kaliningrad: Prosvet, 2012. – 715 s.
9. Manujlova S.V., Nikol'skij E.K., Grachenko O.O. Obespechenie ehffektivnoj raboty personala organizacii i ego metody // Social'nye issledovaniya. Sbornik statej. – Murmansk: Prospekt Lenina, 2014. – S. 120-135

СПОСОБЫ И ТЕХНОЛОГИИ РЕЦИКЛИНГА: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Савина Т.Н., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Аннотация: В статье обоснована возрастающая роль рециклинга в обеспечении эколого-экономической сбалансированности. Представлены этапы развития системы организованного рециклинга (СОР) в России. Рассмотрены способы и технологии рециклинга, применяемые в странах ЕС; выявлены их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: рециклинг, технологии рециклинга, система организованного рециклинга, отходы производства, лестница Лансинка, экономическая эффективность, экологическая безопасность.

Abstract: The article substantiates the increasing role of recycling in ensuring ecological and economic balance and achieving social significance. The stages of development of the system of organized recycling (COP) in Russia are presented. Recycling technologies used with EU countries are considered; their advantages and disadvantages are revealed.

Keywords: recycling, recycling technologies, organized recycling system, production waste, Lansinka stairway, economic efficiency, environmental safety.

За последние 10 лет как в странах с промышленно развитой экономикой, так и в России подвергается кардинальным изменениям стратегия в области управления вторичным сырьем (отходами). Среди причин сложившейся ситуации можно выделить две основные. Во-первых, увеличение масштабов загрязнения окружающей природной среды и как следствие его крайне негативное влияние на жизнь и здоровье населения. Во-вторых, постоянно происходящие изменения в экологической политике и законодательстве.

Такая ситуация заставила мировое сообщество ориентировать все чаще и чаще свое внимание на решение экологических проблем, рациональное использование имеющегося природно-ресурсного богатства. Речь идет о развитии так называемой системы организованного рециклинга.

Рециклинг можно определить как систему организационно-экономических и технико-технологических мероприятий по возвращению отходов промышленного производства (ОПП) в повторный оборот осуществляемой хозяйственной деятельности [5].

Заметно, что в настоящее время проводимая политика в этой сфере, ориентирована, прежде всего, на сокращение объема образующихся отходов, а также развитие технологий, методов и способов их максимального использования. По оценкам разных экспертов, в России от 7 до 10 млрд. тонн отходов образуется ежегодно. В том числе от 30 до 40 % из них составляют промышленные отходы. При этом печальным фактом является тот факт, что перерабатывается из них не более 2 млрд. тонн, т. е. не менее 25 %. Так, на сегодняшний день на территории нашей страны накоплено порядка 50 млрд. тонн только твердых отходов. В среднем в год на душу населения (одного человека) приходится примерно до 400 кг отходов [1].

Кроме того, наблюдается стремительно устойчивая тенденция существенного роста объемов отходов потребления. Очевидно полагать, что отходы сформировались как один из особо значимых материальных ресурсов. Поэтому сегодня крайне актуальной и злободневной является задача поиска технологий, способствующих эффективно и грамотно их использовать.

Те страны, которые инвестируют значительные как бюджетные, так и корпоративные средства в разработку, создание и, прежде всего, внедрение новых особо уникальных технологий 6-го Технологического уклада (причем делая это опережающими темпами), в т. ч. по воспроизводству энергетических и материальных и ресурсов из вторичного сырья (отходов), можно по праву считать претендентами

на роль устойчивых лидеров мирового развития [6]. Принципиально важно подметить, что с позиции обеспечения эколого-экономической сбалансированности и достижения на этой основе социальной значимости представляется необходимым, как видится нами, бурное развитие технологий рециклинга во всех сферах промышленного производства.

Справедливо отметить, что сфера обращения отходов требует сегодня кардинальных системных преобразований. Последние, главным образом, должны быть во-первых, направлены на сокращение негативного воздействия на окружающую нас природную среду, во-вторых, способствовать повышению эффективности и рациональности использования имеющихся ограниченных ресурсов. Эту принципиально важную позицию едино поддерживают как органы власти, так и представители современного общества. Так, Основных государственной политики в области экологического развития РФ на период до 2030 г. среди приоритетных задач обозначены:

- 1) экологически ориентированный рост экономики;
- 2) сохранение благоприятной окружающей среды, биоразнообразия и природных ресурсов.

В России Стратегия повышения эффективности системы обращения с отходами (ССО) предлагается реализовывать в три этапа (рис. 1).

В отношении эффективной системы обращения с потоками твердых отходов заимодным представляется опыт ЕС. Основное внимание в выработанной политике стран ЕС в сфере твердых коммунальных отходов (ТКО) уделяется построению наиболее экологически безопасной системы обращения с потоками таких отходов. В Директиве 2008/98/ЕС (принята в 2008 г.) обозначены следующие основные приоритеты:

- 1) охрана окружающей среды;
- 2) минимизация отрицательного воздействия образования (и обращения) ТКО на состояние окружающей среды и здоровье населения.

Кроме того, документ определяет основные принципы, согласно которым организуется система обращения с ТКО. Непосредственная конфигурация такой системы каждой страной определяется самостоятельно.

При выборе способов (технологий) обращения с твердыми отходами, согласно директиве, следует руководствоваться, главным образом, соображениями относительно обеспечения экологической безопасности и достижения экономической эффективности. Отработанным вариантом, где представлены все возможные способы (технологии рециклинга) служит лестница Лансинка (Lansink's ladder) (рис. 2) [7].



Рисунок 1 – Этапы развития системы организованного рециклинга



Рисунок 2 – Ступени лестницы Лансинка (Lansink's ladder)

Как можно видеть из представленного рисунка замыкающую ступень лестницы, определяющую высший приоритет занимает технология предотвращения образования отходов.

Наиболее предпочтительным среди обозначенных на рис. 2 способов переработки является повторное использование отходов. Выбор обоснован минимально негативным воздействием этого способа на окружающую среду. Наряду с этим наименее предпочтительным способом является захоронение. Речь идет об отходах небрежно разбросанных на полигонах и свалках.

Промежуточное положение в иерархии занимают сжигание отходов и переработка во вторичные материалы. Предполагается, что по мере развития системы обращения с отходами происходит поста-

пенное движение вверх по «лестнице». Такое движение налицо демонстрирует заметное внедрение наиболее экологичных способов обращения с отходами.

Принципиально важно заметить, что на начальном этапе развития СОО было необходимо обеспечить выполнение базовых экологических и социальных стандартов. В частности, они учитывали с одной стороны полную охвата населения услугами по сбору и вывозу отходов; с другой – ответственное, предполагающее четкое соблюдение всех необходимых санитарных норм и требований, захоронение твердых отходов в специально отведенных для этого местах (полигонах). Внедрение существующих мер по более сложной переработке, способствующие развитию сектора в стратегической перспективе,

возможно исключительно только после достижения требований базового уровня развития инфраструктуры. Надо сказать, что страны, входящие в ЕС этот путь проходили по-разному. К примеру развитые страны двигались эволюционно, осваивая этап за этапом. Травектория стран ЕС-12 была ускоренной.

Применяемые в процессе реализации системы организованного рециклинга технологий имеют как существенные преимущества, так и не лишены определенных недостатков. В странах ЕС наиболее распространенные получили следующие технологии (табл. 1).

Таблица 1 – Технологии рециклинга, применяемые в странах ЕС

Тип технологий	Технологии компостирования	
	Преимущества	Недостатки
Системы компостирования в открытых грядах	<ul style="list-style-type: none"> – компостирование с доступом кислорода в грядах; – простота и дешевизна применения 	<ul style="list-style-type: none"> – образование компоста отличает низкая скорость; – требует наличие значительных территорий (площадей)
Компостирование в цилиндрических накопителях и закрытых реакторах	<ul style="list-style-type: none"> – заметно эффективнее и быстрее по сравнению с компостированием в грядах 	<ul style="list-style-type: none"> – дороговизна системы; – сложность системы, что неблагоприятно сказывается на ее надежности
Анаэробное сбраживание	<ul style="list-style-type: none"> – высокая скорость сбраживания; – отсутствие доступа кислорода; – используется биологически управляемое воздействие (бактерии) 	<ul style="list-style-type: none"> – технологически сложные и дорогостоящие
Технологии сжигания отходов		
Массовое сжигание	<ul style="list-style-type: none"> – простота применения, что способствует наибольшему распространению; – несортированный поток отходов подается в печь из зрелища; – сжигается с образованием пара, что приводит в действие турбину электрогенератора; – выделяемые газы очищаются от оксида азота, ртути, диоксинов; – зола вывозится на захоронение 	
Топливо, полученное из отходов	<ul style="list-style-type: none"> – эффективность системы; – предварительно выбираются фракции, пригодные к переработке, оставшиеся горючие отходы подвергаются дроблению; – получаемое дробленое топливо либо сжигается по описанной выше схеме, либо добавляется в котлы на твердом топливе 	<ul style="list-style-type: none"> – сложность системы
Термальная газификация	<ul style="list-style-type: none"> – отходы переводятся в синтетический газ (смесь окиси углерода и водорода); – полученный после очистки газ может быть использован в качестве топлива 	<ul style="list-style-type: none"> – новая менее распространенная технология
Технологии захоронения отходов		
Неконтролируемые открытые свалки		<ul style="list-style-type: none"> – отсутствие предварительной подготовки, плана размещения, контроля за размещением, прессования; – отсутствие систем предотвращения утечки фильтрата и выделения свалочного газа; – не предусматривает проведение мониторинга воздействия на все компоненты окружающей среды
Контролируемые свалки	<ul style="list-style-type: none"> – размещение отходов подвергается контролю; – предусмотрен частичный мониторинг воздействия на все компоненты окружающей среды 	<ul style="list-style-type: none"> – отсутствие систем предотвращения утечки фильтрата и выделения свалочного газа
Оборудованные полигоны	<ul style="list-style-type: none"> – комплексная предварительная подготовка, план размещения отдельных видов отходов; – контроль за размещением, прессованием и пересыпка слоя отходов; – наличие систем сбора фильтрата и улавливания свалочного газа; – проводится комплексный мониторинг воздействия на окружающую среду; – при закрытии предусмотрена процедура рекультивации. 	

Основные параметры рассмотренных в табл. 1 технологий, которые используются в качестве входных параметров модели, представлены в табл. 2.

Таблица 2 – Технико-экономические характеристики различных способов переработки

Группа мероприятий по переработке отходов	Достижимая глубина переработки, %	Удельные инвестиции в зависимости от мощности, евро/т (в ценах 2010 года)
Переработка смешанного потока отходов	5-20	100-250
Переработка с отдельным сбором (отделение органических отходов)	12-30	200-300
Переработка с отдельным сбором (от четырех фракций)	30-40	300-400
Производство биогаза из органической биомассы	20-30	300-500
Компостирование (аэробное сбраживание)	30-40	400-600
Мусоросжигание с получением энергии	80-85	800-1200

Внедрение технологий рециклинга в нашей стране позволяет определить особо значимые результаты.

1) на уровне имеющихся мировых стандартов успешно справиться с решением экологических проблем, тем самым обеспечить экологическую безопасность;

2) в разы улучшить санитарные нормы в стратегической перспективе;

3) возратить в товароборот сырьевые ресурсы, значительно сократив при этом экологический ущерб, вызванный их производством;

4) максимально улучшить положение в сфере занятости, создав новые (дополнительные) рабочие места;

5) повысить рентабельность процесса санитарной очистки;

6) сократить объемы затрат, связанных с санитарной очисткой как городских, так и сельских территорий на основе ресурсосбережения;

7) истребить образование свалок, главным образом несанкционированных;

8) обеспечить бесперебойный ежедневный вывоз ТБО из жилого сектора;

9) обеспечить рекультивацию земель.

Подводя итог исследованию, заметим, что развитие технологий рециклинга в отдельных отраслях промышленного производства отличает ряд особенностей [2]:

– во-первых, рециклинг может иметь высокую социальную значимость;

– во-вторых, рециклинг экономически мотивирован для перерабатывающих предприятий и потребителей материалов;

– в-третьих, современные технологии рециклинга – удовольствие дорогое, и поэтому возможны только при колоссальных капитальных вливаниях;

– в-четвертых, уникальные технологии рециклинга доступны для особо крупных специализированных компаний.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, проект «Развитие теории и методологии исследования рециклинга как особого фактора экономического роста в неиндустриальной экономике» № 16-02-00394.

Библиографический список

1. Государственная программа РФ «Охрана окружающей среды на 2012-2020 годы».
2. Зеленецкой Ю. А., Зоткин М. И. Актуальность и эффективность технологий рециклинга // Кабели и провода. 2015. № 6. С. 16-18
3. Корнишнина Л. А. Рециклинг как новый источник экономического роста на этапе неиндустриальной модернизации экономики России // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 7-1 (54). С. 93-99.
4. Савина Т. Н. Необходимость развития рециклинга как особого механизма эколого-экономической сбалансированности // Контентус. 2017. [Электр. ресурс]. Режим доступа : URL : <http://kontentus.ru/wp-content/uploads/2016/10/Савина-ТН.pdf>
5. Фесенко Р. С. Рециклинг как механизм эколого-экономической сбалансированности регионального развития // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2011. № 5 (17). С. 161-169
6. Цуцкарева Г.И. Размышления о рециклинге отходов, науке и высоких технологиях // Рециклинг отходов. 2015. № 2 (56).
7. Euowaste. Types of waste. [Электр. ресурс]. Режим доступа : URL : <http://www.euowaste.be/types-of-waste.shtml>.

References

1. Gosudarstvennaya programma RF «Ohrana okruzhayushchej sredy na 2012-2020 gody».
2. Zeleneckij YU. A., Zotkin M. I. Aktual'nost' i ehffektivnost' tekhnologij reciklinga // Kabeli i provoda. 2015. № 6. S. 16-18
3. Kormishkina L. A. Recikling kak novyj istochnik ehkonomicheskogo rosta na ehstape neoindustrial'noj modernizacii ehkonomiki Rossii // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. 2017. № 7-1 (54). S. 93-99.
4. Savina T. N. Neobhodimost' razvitiya reciklinga kak osobogo mekhanizma ehkologo-ehkonomicheskoy sbalansirovannosti // Konfentus. 2017. [EHlekt. resurs]. Rezhim dostupa : URL : <http://konfentus.ru/wp-content/uploads/2016/10/Savina-TN.pdf>
5. Pesenko R. S. Recikling kak mekhanizm ehkologo-ehkonomicheskoy sbalansirovannosti regional'nogo razvitiya // EHkonomicheskie i social'nye peremeny: fakty, tendencii, prognoz. 2011. № 5 (17). S. 161-169
6. Cuckarova G.I. Razmyshleniya o reciklinge othodov, nauke i vysokih tekhnologiyah // Recikling othodov. 2015. № 2 (56).
7. Eurowaste. Types of waste. [EHlekt. resurs]. Rezhim dostupa : URL : <http://www.eurowaste.be/types-of-waste.shtml>.

ФИДУЦИАРНЫЙ РЕЙТИНГ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ПРОБЛЕМА ДЕМОКРАТИЗАЦИИ СОБСТВЕННОСТИ

Суриков К.Ю., к.э.н., Волго-Вятский ГУ ЦБ РФ

Коновалова М.Е., д.э.н., профессор, ФГБОУ СГЭУ

Белобородов Д.В., д.ф.н., профессор, Самарский юридический институт ФСИН

Аннотация: В статье рассматривается проблема реализации механизма фидуциарного рейтинга физических лиц, рассматривается опыт внедрения подобной системы в экономике КНР. Анализируются преимущества и ограничения данного механизма. Обосновывается возможность использования механизма фидуциарного рейтинга в процессе повышения уровня благосостояния индивидов. Доказывается необходимость осуществления процесса демократизации собственности, укрепляющего позиции работников бюджетной сферы, а также стимулирующего трудовую активность населения страны.

Ключевые слова: социальный кредит, регуляторы финансовой системы, фидуциарный рейтинг, демократизация собственности, институциональное доверие.

Abstract: The article considers the problem of realization of the mechanism of fiduciary rating of individuals, examines the experience of implementing a similar system in the Chinese economy. It analyzes the advantages and limitations of this mechanism. Substantiates the possibility of introducing a fiduciary rating in the process of improving welfare of individuals. It proves the necessity of democratization of ownership, strengthens the position of public sector workers, and stimulating labor activity of the population.

Keywords: social credit, the regulators of the financial system, fiduciary rating, the democratization of ownership, institutional trust.

Массовое развитие и широкое распространение информационных технологий практически во всех сферах жизнедеятельности, формирование основ «цифровой» экономики способствуют появлению новых понятий, механизмов, структур, а также способов координации хозяйствующих субъектов, что требует научного переосмысления уже существующих аспектов в области финансовой и социально-экономической политики. Использование финансовых технологий с одной стороны стимулирует развитие системы денежного обращения, с другой формирует принципиально новую парадигму управления экономическими субъектами. В эпоху бурного развития информационно-коммуникационных технологий человек становится «оцифрованным», огромный массив информации о каждом индивиде систематизируется и накапливается в самых разнообразных сетях и базах данных, сведения о нем становятся более доступными и объективными. Такая прозрачность может иметь определенные преимущества для субъекта, например при получении кредита, осуществлении налоговых платежей, получении образования и т.д. Одним из механизмов, использующих такую «прозрачность» экономических акторов становится система фидуциарного рейтинга, предусматривающая ранжирование всех индивидов с целью предоставления определенных предпочтений со стороны государства наиболее благонадежным из них. Следует заметить, что идея фидуциарного рейтинга научным сообществом обсуждается уже довольно давно, более того уже есть отдельные примеры ее практического воплощения. Так, власти Китая в 2014 году опубликовали новый документ – «Программу создания системы социального кредита (2014–2020)», из которой следует, что к 2020 году не только каждая компания, но и каждый житель материкового Китая будет иметь персональный рейтинг доверия, формируемый и отслеживаемый в режиме реального времени, а также опубликованный в централизованной базе данных, находящейся в сети интернет в свободном доступе [1]. Обладатели высокого рейтинга будут пользоваться различными социальными и экономическими льготами. Тем же, у кого он будет плохой, придется столкнуться с административными санкциями и ограничениями собственной жизнедеятельности.

Все эти факты свидетельствуют том, что если в современных исторических условиях мораль фактически становится источником формирования не

только социального капитала, но и экономического базиса общества, ее изучение требует комплексного нравственно-этического и хозяйственного подхода, построения новых философско-экономических методов объективного исследования этого феномена. Поэтому к разработке весовых коэффициентов и прочих позиций фидуциарного рейтинга (количеству баллов, начисляемых за те ли иные поступки), необходимо относиться крайне ответственно, учитывая интересы, как государства, так и отдельных индивидов. В противном случае, предлагаемая система фидуциарного рейтинга в большей степени станет институтом принуждения и насилия в отношении целого ряда невинных граждан, искажая их моральную и экономическую мотивацию.

Так, например, китайская модель ФРОП (фидуциарного рейтинга физических лиц) предполагает выставление пяти баллов за доносительство. Тем не менее, такого рода поступок требует наличия крайне серьезного и разветвленного аппарата контроля, чтобы он не стал инструментом мести или типичного лиценерия, при котором один человек ради увеличения своего рейтинга способен провоцировать другого на совершение аморального поступка. Кроме того, взаимная слежка может ухудшить психологический климат на работающем предприятии, существенно снизить межличностную коммуникацию и доверие между людьми.

Особо отметим, что разрабатываемая система фидуциарного рейтинга изначально нацелена на повышение доверия к человеку, а не снижение его, когда любой гражданин будет восприниматься как источник потенциальной угрозы, выискивающий ошибки контрагентов, и скрывающий свои, ради повышения своей репутации [2]. Начисление положительных баллов за доносительство оправдывает себя только в том случае, когда речь идет исключительно об угрозе жизни и здоровью человека (например, сообщение о теракте или готовящемся уголовном преступлении, достоверность которого подтверждена компетентными правоохранительными органами). Что же касается поощрения доносительства в правовой и производственной сфере (например, сообщение одного сотрудника о том, что его напарник плохо работал или негативно высказывался в адрес своего начальства), то, на наш взгляд, этот подход китайских коллег крайне сомнителен с точки зрения морально-этических норм поведения субъектов.

Надо заметить, что правительство КНР внедряет в жизнь своих граждан идеи, которые высказывались нами десять лет назад относительно эмиссии частных денег под фидуциарный рейтинг физического лица. В данном случае китайское правительство не стало внедрять идею частных денег в классическом виде, заменив ее «социальным кредитом», справедливо полагая, что данный процесс необходимо регулировать государственными институтами, а не частным капиталом, не отдавая на откуп «невидимой руке» рынка. Предлагаемая ранее идея о введении фидуциарного рейтинга физических лиц с использованием частной эмиссии предусматривала, что Центральный банк не может, да и не должен конкурировать с частными банками. На наш взгляд преимуществ единственного регулятора денежной эмиссии не требует аргументации, Центральный банк обладает достаточно высоким уровнем институционального доверия, что обусловлено его оперативным реагированием на рыночную конъюнктуру.

Применительно к проблеме улучшения функционирования экономических систем с целью наращивания ресурсов человеческого капитала необходимо создание такого механизма, который позволит достичь правовой справедливости, используя механизм принуждения только в редких случаях. Это значит, что обществу следует создавать принципиально новые схемы государственного регулирования денежно-кредитной системы, рассчитанные по своему потенциалу на опережение частных экономических инициатив.

Следует заметить, что Бально-рейтинговая система не является чем-то новым, так, в настоящее время центральные банки многих стран на основе имеющихся у них информации ранжируют банки. В отношении физических лиц такая схема может быть внедрена с помощью искусственного интеллекта, который будет определять параметры рейтинга физических лиц, на основании которых будут приниматься решения относительно предпочтений, или, напротив, ограничений конкретным индивидам.

Система фидуциарного рейтинга должна базироваться на оценке всей имеющейся информации об индивиду человека, включая его возможные риски как потенциального заемщика. Источниками такой информации могут стать базы данных налоговой службы, кредитных организаций, пенсионного фонда, правоохранительной системы и других государственных институтов. Основными анализируемыми параметрами при определении рейтинга должны стать прозрачность индивида, его финансовая устойчивость и благонадежность человека[3].

Первый индикатор – прозрачность, обуславливает возможность распознавания субъекта. Индикатор финансовой стабильности определяет состояние доходов субъектов, его модель финансового поведения. Что касается добропорядочности, то это весовой показатель, отражающий его морально-этические качества в отношении распоряжения не только своими финансовыми ресурсами, но так же и чужими деньгами.

Итогом такой аналитической работы становится присваивание индивиду определенного количества баллов, что формирует его персональный рейтинг доверия, который является основой для получения либо предпочтений со стороны государства, либо, напротив, введения в отношении субъекта санкций. Для каждого индивида данные параметры будут различаться в зависимости от уровня риска невозврата денег. Причем в общем случае взимаемая процентная ставка должна быть минимальна, срок кредитования – близок к максимальному возможному, с тем, чтобы способствовать объективному спросу со стороны населения на такие деньги.

Внедрения механизма фидуциарного рейтинга позволит, в конечном итоге, достаточно объективно оценить совокупный спрос на деньги со стороны макроэкономических агентов, что в некоторой степени облегчит задачу Центральному банку относительно количественного определения объема денежной массы, необходимой экономической системе. Активное внедрение искусственного интеллекта, использование, например, технологии блокчейна позволит значительным образом снизить транзакционные издержки, включая издержки оппортунистического поведения, что обеспечит оптимальное регулирование рыночных отношений. Следует отметить, что подобное мнение уже активно обсуждается среди руководителей банковских структур, так, глава Сбербанка Г. Греф полагает, что «все функции абсолютно постепенно заменяемы алгоритмами. Они могут привести к тому, что банковская система станет одноуровневая, то есть Центральный банк – и все. Мы все открываем счета в ЦБ, а дальше дело техники. Я себя готовлю к такому будущему и я не уверен, что на похороны банковской системы придет очень много людей... Я не знаю людей, которые очень сильно любят банки»[1].

В настоящее время все большее число ученых придерживаются позиции, согласно которой государство должно вмешиваться только в условиях риска разрушения рыночного механизма, снижения конкуренции и разрастание монополий[4]. В этом смысле китайский опыт внедрения механизма фидуциарного рейтинга физических лиц в условиях низкого уровня доверия является достаточно объективной мерой государственного регулирования. Но данный механизм должен быть использован в том числе и для усиления процессов демократизации общества, то есть в целях преобразования государственной и муниципальной собственности в ассоциированную частную собственность граждан. В зарубежной практике хозяйственной деятельности уже есть примеры попыток правительства и управляющих команд самых разнообразных компаний стимулирования трудящихся в производственном процессе, создавая предпосылки для развития фирм и роста их прибыли.

Идею создания ассоциативной акционерной собственности активно развивал Л. Келсо. Данный механизм выгоден не только трудящимся, но и собственникам компаний, так, например, в Англии организации, выплачивающие рабочим часть прибыли, имеют налоговые предпочтения. Во Франции, фирмы, с количеством работников более 100 человек и получающие государственные дотации отчисляют в фонд «участия» часть прибыли. В Японии 15-20 % зарплаты работника формируется за счет премий, выплачиваемых из прибыли корпораций.

На наш взгляд, внедрение фидуциарного рейтинга физических лиц, позволит повысить уровень благосостояния граждан за счет их участия в ассоциативной собственности. Встраиваясь в систему демократической модели развития экономики, фидуциарный рейтинг физических лиц будет способствовать не только росту совокупного спроса, но и увеличению частных инвестиций в реальный сектор экономики. Так, если обычные граждане в качестве резервов будут наращивать свою долю в новых производственных мощностях, то это станет локомотивом развития предпринимательской инициативы, что существенным образом изменит хозяйственные отношения.

Одним из параметров, учитываемых при составлении фидуциарного рейтинга, может быть доля физического лица в ассоциированной частной собственности. И, чем выше его доля, тем должен быть выше его фидуциарный рейтинг, и наоборот. Субъектам, чей фидуциарный рейтинг достаточно велик

следует предлагать лучшие возможности для приватизации государственной собственности. Кроме того, следует учитывать и цель, на которую индивид собирает направить финансовые ресурсы. Одно дело, когда он их тратит на личное потребление, и совсем другой случай, когда он за счет государственного кредита скупает часть производственных фондов, улучшая тем самым эффективность национальной экономики, а она во многом определяется переходом к коллегиальному правлению собственностью. В текущий момент в России на долю одного процента населения приходится 71% всех личных активов, что не отвечает принципам демократии.

Идея ассоциированной собственности граждан, предложенная В. Кошкиным имеет определенный интерес, однако, при этом следует учитывать «качество» субъектов, допущенных к участию в ассоциированной частной собственности. С нашей точки зрения, в обмен объеме новых собственников должна увеличиваться доля порядочных, трудолюбивых и креативных личностей – то есть улучшаться качество человеческого капитала. Как нам представляется механизм фидуциарного рейтинга, может стать источником роста такой мотивации. Доля участия субъекта в ассоциированной частной собственности вместе с оценками его благонадежности как заемщика финансовых ресурсов может стать обеспечением объема кредитных средств, распоряжаться которыми он может по собственному усмотрению. Даже если кредитный ресурс уйдет не в производство, а в потребление, он все равно окажет положительный экономический эффект через увеличение платежеспособности граждан и стимулирование спроса на создаваемый товар.

Так, Дж. М. Кейнс полагал, что стимулирование совокупного спроса посредством кредитования оказывает значительный мультипликативный эффект, способствующий росту производства. Опасения Ф. Хайека, связанные с утечкой кредитных ресурсов в покупку высоколиквидных активов, нивелируются тем, что сами потребительские кредиты обеспечены реальными резервами, такими как государственная рента, доля в производственных доходах ассоциированной частной собственности.

Вместе с тем, для нас важен и другой принципиальный вопрос. Если кредитный рейтинг физического лица должен складываться из суммы его имущественного положения (что выводит нас на проблему собственности) и фидуциарного рейтинга (в котором качество человеческого капитала измеряется по трудоспособности субъекта, его квалификация, моральным и интеллектуальным показателям), то рано или поздно перед нами встает вопрос о его обеспечении.

На наш взгляд, решение данной проблемы возможно путем использования рентного капитала и долгов российского правительства по погашению советских вкладов, девальвированных рыночными реформами 1990-ых годов (компенсация по которым бессрочно планируется за счет государственного имущества, но до сих пор так и не имеет, ни конкретных сроков, ни процедур погашения внутреннего долга).

На сегодняшний день уже существуют рыночные механизмы позволяющие заложить полученные от государства акции самому государству и получить под них от государства кредит. При разработках нового механизма приватизации заместитель руководителя Росимущества И. Аксенов предлагает банкам кредитовать покупателей государственных активов под залог акций, чтобы стимулировать спрос на государственные активы. При этом покупателями могут быть юридические и физические лица. Сама же необходимость стимулирования спроса определяется тем, что 50% аукционов, на которых пыта-

ются продать госсобственность, признаются несопоставимыми из-за низкого спроса.

Под ликвидные компании банки готовы выдавать кредиты под 10%, однако в действительности на продажу выставляется много некачественных и непрозрачных компаний, и потому рыночный спрос на подобного рода активы невелик. В настоящее время под управлением Росимущества находится 1700 компаний с выручкой до 60 млн. руб в год. Из них 1100 принадлежит государству, а в оставшихся 600 его доля – меньше 2%.

Расширение или сужения объема госренты будет зависеть от фидуциарного рейтинга ее получателя. Если уровень доверия народа к госчиновнику (равно, как и к любому бюджетнику: врачу, полицейскому и т.д.) падает – это отражает неэффективность его работы и, следовательно, должно отражаться на свертывании стимулирующих выплат в виде сокращения рентного капитала.

Комбинируя стимулирующие и ограничивающие начала в перераспределении доходов, финансовая политика России должна складываться таким образом, что государственная рента, составленная из пакетов акций государственной собственности, выплачивается ради улучшения работы бюджетных ведомств. Если улучшения нет, и доверие к этим институтам падает, то нужно сокращать рентный капитал в неэффективных сегментах организации госуслуг и перенацеливать его в высокоэффективные. Однако в данном случае эта тенденция имеет ярко выраженный персонализированный аспект.

Ряд бюджетных организаций (полиция, УФСИН, Миндрава, МЧС), являясь поставщиками общественных благ, не имеют оперативных механизмов хозяйственного реагирования на быстрые флуктуации рыночной экономики. Если частные корпорации при резкой девальвации рубля и росте инфляции на 20-30 % могут поднять стоимость своих услуг и из полученных доходов индексировать убытки по заработной плате, то с бюджетными институтами все обстоит иначе. Их финансирование завязано на среднесрочные и долгосрочные временные лаги, связано с налогами, законодательством, и не может быть быстро изменено. В результате складывается крайне несправедливая ситуация. Государство, не проводя инфляционной индексации зарплат, может периодически занижать размеры заработных плат работников бюджетной сферы, а они не могут пропорционально этим недоплатам сократить объем предоставляемых услуг. Работники тюрьмы не могут охранять заключенных на 85%, сотрудники МЧС спасать людей от пожаров на 90%, а скорая помощь оказывать реанимацию на 93%. Это услуги, которые могут быть оказаны только на все 100%, вне зависимости от рыночной конъюнктуры. И работникам ведомств именно на все 100% выполнять свои обязательства перед обществом. Следовательно, и государство со своей стороны должно так организовывать хозяйственно-финансовую систему, чтобы бюджетники не несли существенных инфляционных издержек от несвоевременного запаздывающего реагирования на их нужды органов государственной власти.

Решить эту проблему можно только путем прямой привязки доходов работников бюджетной сферы к доходам рыночных предприятий. Если, к примеру, сотрудник УФСИН, получает более 50% своей заработной платы от государственной ренты в виде доходов по акциям РЖД, и в стране начинается резкий всплеск инфляции, то его финансовые потери частично восполняются тем, что РЖД начинает увеличивать цены на железнодорожные билеты, получает больший объем валовой прибыли, и соответственно сотрудник УФСИНа получает большие дивидендные

выплаты. Так срабатывает механизм автоматической компенсации его инфляционных потерь.

В отличие от приватизационного чека 1990-тых годов, государственная рента несет в себе ярко выраженный персонализированный характер, и не может быть отчуждена. В последствии, может быть рассмотрен вопрос о передаче в собственность части государственной ренты в размере не более 25% в частную собственность ее носителю до достижения им, к примеру, выслуги лет (20-25 лет, проведенных на гос. службе). Однако, на момент его работы в бюджетной организации, неотчуждаемость государственной ренты необходима для предотвращения спекуляций вокруг данного капитала..

Уже использованный в данный момент времени экономический опыт китайских коллег по программе развития социального кредитования, убедительно доказывает актуальность обозначенной проблемы, необходимость ее глубокого теоретического изучения, научного осмысления и разработки практических мероприятий, направленных на ускорение темпов развития российской экономики и повышения уровня благосостояния населения страны. Она должна быть решена как можно скорее, пока у нашего государства есть хоть какое-то нераспроданное изумление. Если же его окончательно распродают олигархам, никакого экономического улучшения для обычных граждан в нашей стране не может быть в принципе.

Библиографический список

1. Банкиры спорят с заявлением Германа Грефа о том, что современные банки пора «хоронить», [Электронный ресурс]. - Режим доступа https://www.dp.ru/a/2016/05/23/Strashilka_ot_Grefa/
2. Суриков, К. Институциональное доверие к деньгам: вопросы теории и практики [Текст]: монография / К. Ю. Суриков, М.Е. Коновалова. - Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2016. - С. 23.
3. Суриков К., Белобородов Д. Фидуциарный рейтинг физических лиц как основа частной эмиссии денег // Экономика и управление собственностью. 2012. №2. 42-46.
4. Кошкин В. Рыночная экономика России: путь к демократии. М.2013.280с.

References

1. Bankiry sporyat s zayavleniem Germana Grefa o tom, chto sovremennyye banki pora «horonit'», [Elektronnyy resurs]. - Rezhim dostupa https://www.dp.ru/a/2016/05/23/Strashilka_ot_Grefa/
2. Surikov, K. Institucional'noe doverie k den'gam: voprosy teorii i praktiki [Tekst]: monografiya / K. YU. Surikov, M.E. Konovalova. - Samara: Izd-vo Samar. gos. ekon. un-ta, 2016. - S. 23.
3. Surikov K., Beloborodov D. Fiduciarnyy reytinq fizicheskikh lic kak osnova chastnoj ehmissii deneg // Ekonomika i upravlenie sobstvennost'yu. 2012. №2. 42-46.
4. 4.Koshkin V. Rynochnaya ehkonomika Rossii: put' k demokratii. M.2013.280s.

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО (IFRS) 16 "АРЕНДА"

Татаренко С.И., аспирант, Южный федеральный университет

Аннотация: В статье исследуются современные и наиболее актуальные на данный момент проблемы ограниченной сопоставимости финансовой отчетности, связанной с различиями в методах учета операционной и финансовой аренды, что является наиболее актуальным, как для пользователей отчетности в виду частого недостаточного раскрытия информации об аренде, так и для самих организаций в силу их подверженности рискам, связанным с договорами аренды и в преддверии выхода нового стандарта МСФО 16, который внесет революционные изменения в отчетность арендодателей.

Ключевые слова: учет аренды, МСФО, нововведения в международной практике, финансовая и операционная аренда.

Abstract: The article examines the current and most topical at the moment, the problems of limited comparability of financial reporting related to the differences in the methods of accounting for operating and financial leases that is most relevant for users of financial statements due to frequent insufficient disclosure of the lease information and for the organizations themselves, because of their exposure to risks associated with the leases and in anticipation of the release of the new standard IAS 16, which will bring a revolutionary change in the accountability of landlords.

Keywords: lease accounting, IFRS, innovations in international practice, financial and operating leases.

Мир финансового бухгалтерского учета готовится к серьезным трансформационным изменениям. Бухгалтеры, юристы, экономисты, налоговики и финансовые аналитики уже начинают масштабную работу по оценке изменений, которые внесет новый стандарт МСФО 16 «Аренда», выпущенный Советом по международным стандартам финансовой отчетности уже в 2016 году. Новые требования стандарта затронут предприятия самых различных отраслей – от крупных холдингов, арендующих воздушные суда, до розничных компаний, арендующих помещения для продажи. Компании аудиторской четверки (ООО «Эрнст энд Янг», АО «КПМГ», АО «Прайсвотерхаускоopers», ЗАО «Делойт и Туш СНГ») в срочном порядке проводят закрытые конференции для внутренних сотрудников, чтобы обсудить возможные пути неминуемых изменений и сформулировать рекомендации для своих клиентов, а также всех остальных участников рынка, кто имеет обязательства по аренде: как сделать учет оптимальным, эффективным и с точки зрения владельцев бизнеса и с точки зрения пользователей финансовой отчетности.

Согласно МСФО 16 «Аренда» все организации должны будут отразить в бухгалтерском балансе большинство имеющихся у них договоров аренды, признав тем самым новые обязательства и активы. Соответственно, возрастут отчетные показатели актива и пассива баланса, а это в свою очередь окажет влияние, как на финансы, так и на операционную деятельность организаций.

Изменения затронут не только отчет о финансовом положении. Порядок учета на протяжении срока действия договоров аренды будет включать схему признания расходов, основанную на принципе «большая нагрузка на начало» - т.е. компании должны будут признать большой объем затрат на начальных этапах аренды, даже если они выплачивают ежегодные арендные платежи постоянно. Также нововведением стандарта является четкое разграничение между инвестициями у организаций договорными аренды и договорами оказания услуг: первые теперь необходимо будет признавать в бухгалтерском балансе, вторые – будут по-прежнему отражаться за балансом.

Последствия новых правил еще не успели посчитать, однако Совет международных стандартов уверяет - цель оправдывает средства. Учет на основе «модели права пользования», когда на дату начала аренды у арендатора имеется финансовая обязанность осуществлять арендные платежи в пользу арендодателя за право пользования

базовым активом на протяжении срока договора аренды, повысит прозрачность и сопоставимость отчетности. Новшество даст возможность аналитикам впервые увидеть, как организации сами оценивают свои обязательства по аренде, рассчитанные по регламентированной методологии, которая теперь является единой для всех участников мирового сообщества, отчитывающихся по МСФО.

Поскольку применять данный стандарт можно будет к годовым периодам, которые начнутся 1 января 2019 года или после этой даты (досрочное применение МСФО 16 разрешено для организаций, которые используют МСФО 15 «Выручка по договорам с клиентами на дату первого применения указанного стандарта или до нее»), в настоящее время особенно важно – понять и оценить потребность в ресурсах, как финансовых, так и кадровых для осуществления перехода на новые способы учета, а также провести аналитические процедуры в части следующих ключевых вопросов:

1. Эффективности учета арендных договоров в организации с точки зрения наличия возможности быстро и без особых затрат времени и ресурсов получить данные о ключевых аспектах имеющейся базы арендных отношений: классифицировать договора по срокам, наличию компонентов сервисных услуг, малозначимых активов и т.д.
2. Наличия обоснованных профессиональных суждений в отношении правильного определения сроков аренды согласно новым правилам и определения самого понятия аренды.
3. Оценки потенциального влияния налоговых последствий в том случае, когда учет аренды в целях налогообложения аналогичен способу учета в финансовой отчетности.
4. Расчёту непосредственного влияния новых методов учета на ключевые показатели отчетности, ограничительные критерии по займам и вознаграждение руководства.
5. Сбору дополнительной информации, необходимой для выполнения требований нового стандарта к раскрытию информации.

Также важно отметить, что внедрение нового стандарта может повлечь за собой необходимость разработки новой или корректировки имеющейся у организации системы внутреннего контроля для идентификации и учета договоров аренды [1;17].

Для того, чтобы понять некоторые спорные вопросы и возможные проблемы, с которыми предстоит столкнуться организациям в ближайшее время на практике в области учета аренды со-

гласно МСФО, рассмотрим ключевые аспекты учета арендных отношений у арендатора (новый порядок учета у арендодателя практически аналогичен действующим на сегодняшний день требованиям).

В соответствии с новым стандартом, арендатор должен признать в бухгалтерском балансе (Отчете о финансовом положении, ОФП) все крупные договора аренды. Схематично данная модель выглядит, как показано на рис.1:



Рисунок 1 - «Модель учета у арендатора согласно МСФО 16 «Аренда»

Признание в учете дополнительных активов и обязательств приведет к изменению порядка представления расходов в ОПУ и прочих совокупном доходе, денежных потоков в Отчете о движении денежных средств (ОДДС). Это в свою очередь может оказать существенное влияние на ключевые коэффициенты результативности организации – например, на коэффициенты, привязанные к активам; показатели, отражающие соотношение собственного и заемного капитала – что может негативно сказаться на способности компании выполнить те или иные ограничительные условия договоров кредитования, проверка на соответствие которых проводится не на основании «заявленных ОПБУ».

На дату начала аренды арендатор должен оценить обязательство по соответствующей аренде в величине, равной стоимости будущих арендных платежей [2; 61].

Срок аренды согласно новым требованиям – это период аренды, не подлежащий досрочному прекращению, который включает также:

- периоды, в отношении которых предусмотрен опцион на продление аренды, при условии наличия достаточной уверенности, что арендатор воспользуется им и продлит договор аренды;

- периоды после даты возможного исполнения опциона на прекращение аренды, если есть обоснованная и достаточная уверенность в том, что арендатор не воспользуется им и не прекратит аренду досрочно.

Оценка срока аренды – один из ключевых параметров, определяющих величину обязательства по аренде [3;102]. Это связано с тем, что он определяет, какие из арендных платежей включаются в оценку самого обязательства. Зачастую на практике у крупных компаний огромное количество

договоров аренды со сроком 12 месяцев, которые содержат условия опциона на продление, договоров со сроком менее 12 месяцев и с неопределенным сроком. Возникает вопрос – как вести учет в такой ситуации, необходимо ли анализировать каждый договор на критерий краткосрочности или можно выбрать другой оптимальный подход?

В данном случае некоторые консалтинговые компании предлагают решить проблему установив свою политику расчета срока, исходя, например, из предполагаемого срока проведения работ по реконструкции или срока службы основного средства, находящегося на арендованной земле.

Особое внимание нужно уделить договорам, где прописано условие о преимущественном праве продления договора арендатором. Это означает, что в некоторых из них арендатор может прогнозировать, на какой срок продлится аренда. И, если прошлая практика отношения по договору с определенным контрагентом свидетельствует о вероятном продлении договора по окончании его действия (с учетом того, что в договоре указан срок 12 и менее месяцев), то арендатору необходимо признать договор, как долгосрочный и признать в балансе.

Проблемы применения МСФО 16 по определению арендной платы также нельзя отставить без внимания.

Там, где установлена фиксированная арендная плата (не важно, что она с правом пересмотра), обязательство рассчитывается на весь срок с учетом первоначальной ставки дисконтирования на дату начала договора. При изменении арендной платы, (поскольку она фиксированная, а не переменная), обязательство переоценивается с прежней (первоначальной ставкой) дисконтирования.

Там, где установлена переменная составляющая, зависящая от ставки или индекса (например, ИРДТ или территориальная арендная ставка), переоценка обязательства также производится, но с применением новой, на дату пересчета ставкой дисконтирования.

По договорам с низкой арендной платой МСФО 16 не дает права на его применения. Оценить первоначальное обязательство по аренде и первоначальный актив не составляет сложной задачи. Единственную сложность может вызвать поддержка последующего применения (соотнесение с фактической оплатой, изменения арендной платы, переоценки). Поэтому компаниям необходимо проанализировать возможность воспользоваться принципом существенности, то есть соотношением экономических затрат и полезности полученного результата [4; 26].

Один из путей решения проблемы - провести оценку «сверху». То есть принять за минимум, например, 1000 рублей в месяц. Оценить количество таких договоров и рассчитать обязательство по максимальному сроку 49 лет. Если даже такая сумма обязательства окажется несущественной, применение МСФО 16 к таким договорам не имеет смысла. Арендная плата по таким договорам будет отражена в расходах периода, вместе с расходами по арендной плате по всем договорам,

которые не попали в область применения МСФО 16 «Аренда».

Если арендная плата увеличится, то применение МСФО 16 начнется так, как будто договор начался с даты увеличения оплаты. Исходя из этого организациям целесообразно будет разбить все договоры по величине арендной платы в месяц и регулярно отслеживать изменение в сторону увеличения.

Во избежание непредвиденных ситуаций, с целью соразмеренного ведения оптимального учета аренды и отражения ее в отчетности, организациям необходимо незамедлительно начать аналитическую работу по имеющимся у них договорам аренды.

Основное внимание при проведении анализа следует обращать на условия договоров, которые позволяли бы:

1. Не применять МСФО 16 (Срок менее 12 месяцев или низкая стоимость арендуемых объектов).
2. Применять МСФО 16 в упрощенном виде.
3. Применять МСФО 16 в полном объеме.

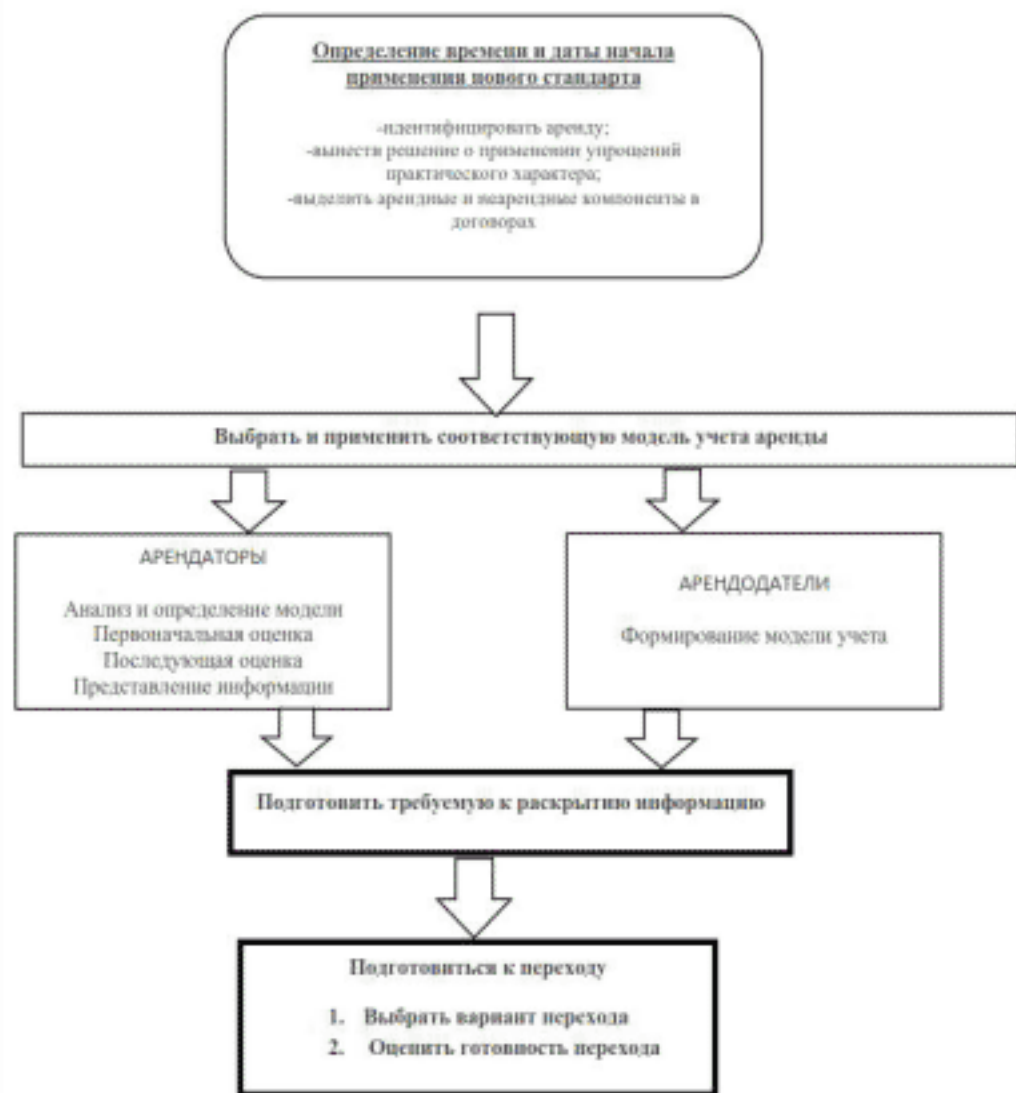
При этом, если применение необходимо, нужно обращать внимание на данные договоров (или их отсутствие), которые необходимы для расчета главных показателей, которые должны быть отражены в учете и отчетности после применения МСФО 16. Это следующие показатели:

№	Расчетная величина	Составляющие для расчета
1	Обязательство по аренде	Срок аренды
		Фиксированные платежи за вычетом подлежащих получению стимулирующих платежей
		Переменные арендные платежи, зависящие от индекса или ставки
		Ожидаемая сумма по гарантии остаточной стоимости
		Цена исполнения опциона на покупку
		Плата (штраф) за прекращение аренды
		Прочие переменные платежи (в зависимости от выручки, кадастровой стоимости, различных объемов и т. д.)
		Ставка дисконтирования
		Наличие сервисных или товарных компонентов в договоре аренды
		Прямые затраты
2	Право на аренду (обязательство корректируется на)	Предоплата по арендным платежам
		Затраты на демонтаж
		Полученный стимулирующий платеж по аренде
		Затраты на неотделимые улучшения и компенсации по ним учитываются отдельно
		Затраты общие накладные расходы, затраты по изучению предложений по аренде учитываются отдельно
		Срок амортизации арендного права
3	Изменение условий договора, необходимость переоценки обязательства	Изменение срока аренды
		Изменение арендных платежей, связанных с изменением арендных ставок
		Изменение арендных платежей, связанных с изменением плавающей ставки процента
		Изменение в гарантированной остаточной стоимости
		Изменение оценки срока, в связи с оценкой исполнения опциона по сроку

По итогу анализа вышеуказанных параметров имеющихся договоров аренды, любой организации легче будет сделать выводы, вынести необходимые суждения, которые предопределят последующие действия в рамках ведения учета и трансформации

системы внутреннего контроля при проверке ключевых составляющих договоров.

На основании вышесказанного, общую схему «рекомендацию к действию» для компании-участников арендных отношений можно представить следующим образом:



Таким образом, подводя итог приведенному анализу изменений, важно отметить, что новый стандарт МСФО 16 «Аренда» требует очень внимательного и серьезного подхода к изучению всех аспектов арендных отношений, имеющихся на сегодняшний день у организаций. Основными последствиями перехода будут следующие:

1. Необходимость определения всех договоров аренды и извлечения ключевых параметров аренды.
2. Изменения ключевых финансовых показателей.
3. Новые расчетные оценки и суждения.
4. Волатильность бухгалтерского баланса.

5. Вынужденное изменение условий ряда договоров и практики ведения бизнеса.

6. Новые системы контроля, схемы учета, процессы.

7. Другие последствия, не имеющие количественной оценки.

8. Трудности с выбором перехода на новые правила и требования стандарта, что может оказать влияние на стоимость его внедрения и сопоставимость данных в последствии.

9. Особое внимание необходимо будет уделить взаимодействию с заинтересованными пользователями, которые захотят в первую очередь оценить последствия нововведений для бизнеса.

Библиографический список

1. Принуждение к инновациям: стратегия для России / Сб. статей и материалов / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: ЦИПО, 2015, с.288.
2. Материалы Конференции АО «КПМГ» «Основные изменения в учете по МСФО : МСФО (IFRS) 16 «Аренда», январь 2016 , с.105.

3. МСФО. Точка зрения КПМГ. Практическое руководство по Международным стандартам финансовой отчетности (комплект из 2 книг). - Москва: СИНТЕГ, 2017. -с. 922.
4. Миллер, Мария Анализ финансовых результатов в условиях применения МСФО / Мария Миллер. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2017. -с. 263.
5. Антилл, Ник Оценка компаний. Анализ и прогнозирование с использованием отчетности по МСФО / Ник Антилл , Kennet Li. - М.: Альпина Паблшер, 2017. -с. 442.

References

1. Prinuzhdenie k innovatsiyam: strategiya dlya Rossii / Sb. statej i materialov / Pod red.V.L. Inozemceva. M.: CIPO, 2015, s.288.
2. Materialy Konferencii AO «KPMG» «Osnovnye izmeneniya v uchte po MSFO : MSFO (IFRS) 16 «Arenda», yanvar' 2016 , s.105.
3. MSFO. Tochka zreniya KPMG. Prakticheskoe rukovodstvo po Mezhdunarodnym standartam finansovoj otchetnosti (komplekt iz 2 knig). - Moskva: SINTEG, 2017. -s. 922.
4. Miller, Mariya Analiz finansovykh rezul'tatov v usloviyakh primeneniya MSFO / Mariya Miller. - M.: LAP Lambert Academic Publishing, 2017. -s. 263.
5. Antill, Nik Otsenka kompanij. Analiz i prognozirovaniye s ispol'zovaniem otchetnosti po MSFO / Nik Antill , Kennet Li. - M.: Al'pina Pablisher, 2017. -s. 442.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ РЫНКА МОЛОКА И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Щербаков П.А., аспирант, Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

Аннотация: В статье дано определение рынка молока и молочной продукции, проанализированы каналы реализации продукции молочно-продуктового комплекса, выделены наиболее эффективные. Рассмотрен положительный эффект от развития интеграции и кооперации сельскохозяйственных организаций, ее основные функции. Выделены основные функции государственного регулирования рынка молока и молочной продукции, доказана необходимость развития человеческого капитала, а также развития маркетинговых стратегий, позволяющих создавать правильный маркетинговый имидж. Выделены факторы влияющие на спрос и предложение на рынке молока и молочных продуктов.

Ключевые слова: Рынок молока и молочной продукции, каналы рынка сбыта, государственное регулирование, интеграция, кооперация.

Abstract: The article defines the market for milk and dairy products, analyzes the channels for selling dairy products, and identifies the most effective ones. The positive effect of the development of integration and cooperation of agricultural organizations and its main functions are considered. The main functions of state regulation of the milk and dairy products market are identified, the need for the development of human capital, and the development of marketing strategies to create the correct marketing image, is proved. The factors influencing the supply and demand in the market of milk and dairy products are identified.

Keywords: Milk and dairy products market, market channels, state regulation, integration, cooperation.

Рынок молока является важной составляющей агропродовольственного рынка и представляет собой рынок однородной продукции с низкой степенью переработки. Рынок молока и молочной продукции - это комплекс социально-экономических отношений между хозяйствующими субъектами отраслевых рынков в условиях конкуренции, имеющая определенные территориальные, временные границы, механизм функционирования которого базируется на принципах общего развития АПК и ориентации на потребительский спрос. Главная особенность рынка в его специфике сырья - молоко является биологически полноценным незаменимым продуктом в рационе человека содержащим белки, жиры и углеводы в оптимальном для человека соотношении 1:1:1. Продукция скоропортящаяся и плохо транспортируемая, что подразумевает скорейшую первичную переработку и доставку продукции до потребителя.

В условиях продления экономических санкций доля импорта сельскохозяйственной продукции все равно остается на уровне 11%, при этом на эффективное развитие рынка молока и молочной продукции оказывают негативное влияние ряд факторов, а именно:

- 1) Низкая ассортиментная линейка продукции по сравнению продукцией поступающей из других стран
- 2) Высокие логистические расходы на внутреннюю и внешнюю рынках
- 3) Низкие инвестиционные возможности, как за счет собственных средств, так и внешнего капитала
- 4) Остаток маркетинговой и сбытовой инфраструктуры (недостаток информационного сопровождения, имиджевой рекламы)
- 5) Административные барьеры, препятствующие свободной торговле между регионами
- 6) Слабая гармонизация технических регламентов и других нормативных документов, устанавливающих требования к качеству молока и молочной продукции

Для полноценного функционирования рынка молока и молочной продукции необходимы развитые каналы доставки молочного сырья и его дальнейшей реализации. Среди множества вариантов реализации продукции молочно-продуктового комплекса следует отметить:

1. Крупные молочные предприятия по переработке сырья (например, молокоперерабатывающие заводы «Данон», «Вини-билль-данон», «Юнимилк»)
2. Собственные цеха по переработке сырого молока на сельскохозяйственных предприятиях
3. Оптовые и оптово-розничные предприятия
4. Государственные учреждения и общественное питание (Дошкольные и школьные учреждения)
5. Сельскохозяйственные сезонные ярмарки и рынки
6. Собственная сбытовая сеть («фирменные» магазины)
7. Розничные сети
8. Потребительская кооперация
9. Продажа населению молочной продукции в бочках

Следует отметить, что основными каналами сбыта сырого молока являются реализация продукции по договорам крупным молочным предприятиям, а также переработка продукции на собственных цехах. Процент реализации продукции по данным направлениям колеблется от 50 до 90 процентов в зависимости от региона.

Вопросами развития продовольственного рынка молока и молочных продуктов и факторами влияющими на него интересовалось множество ученых, в числе которых Е.В. Закшевская, Д.Ю. Федюшин, Е.В. Васильева [2], М.М. Розанова [1], О.Н. Петрова [3], Н.М. Воробьев, однако единой концепции до сих пор не сформировалось, что определяет актуальность исследования поставленной проблемы.

При анализе факторов, влияющих на развитие рынка молока необходимо учесть как внутреннюю специфику продовольственного рынка, так и внешние факторы, влияющие на рынок в целом. Многообразие факторов целесообразно разделить на несколько групп:

- 1) Организационно-экономические факторы, к которым относятся: уровень развития сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий, уровень развития инфраструктуры, развитие межотраслевых и межрегиональных связей, наличие финансовых ресурсов, количество и качество трудовых ресурсов [4]
- 2) Природные факторы: распределение природных ресурсов и их вовлечение в экономической оборот, климатические условия, специализация отраслей растениеводства и животноводства



Рисунок 1 - Каналы сбыта сырого молока

3) Факторы, определяемые взаимодействием спроса и предложения: производство востребованных товаров, формирование цены реализации, маркетинг, сбытовая деятельность, ценовой фактор[3]

4) Социально-политические факторы: общий уровень дохода населения, менталитет, демографическая ситуация, система региональных и муниципальных нормативно - правовых актов социальную, культурная и политическая атмосфера, правовое обеспечение субъектов хозяйствования

5) Внешние факторы: методы прямого воздействия органов государственного управления, уровень конкуренции как среди потребителей и производителей, макроэкономические факторы, инвестиционные и инновационные[5] экономической свободы товаропроизводителей, налоговая, таможенная политика, инфляция

6) Научно-технические: уровень развития материально - технической базы, уровень механизации и автоматизации транспортно- складских и торговых процессов, внедрение достижений научно- технического прогресса

Эффективность функционирования молочно-продуктового комплекса невозможна без интеграции, концентрации производства и кооперации. Совместное использование и объединение материально-технических, финансовых и трудовых ресурсов позволяет снизить природно-климатические риски и их влияние на производство, сократить зависимость от посредников, улучшить взаимодействие между субъектами производства молочно-продуктового комплекса, уменьшить логистические издержки.[8, 9]

Концентрация производства является важным показателем научно-технического прогресса в отрасли и основой для повышения его экономической эффективности. Материальной базой концентрации в агропромышленном комплексе является постоянное совершенствование производственного процесса в результате научно-технического прогресса.

Я полностью согласен с мнением А.В Чаижова, по мнению которого крупные формы хозяйствования имеют значительные преимущества, позволяющие сократить множество издержек в сравнении с мелкими формами. Но в отличие от промышленности, в сельскохозяйственном производстве данные преимущества не имеют такого количественного выражения, по причине иной специфики и технических условий сельскохозяйственного производства.

Основой для укрупнения автор считает горизонтальную концентрацию - это концентрация, при которой множество мелких предприятий сливаются в единое целое не только экономически, но и технически, что позволяет концентрировать большое количество рабочей и энергии в одном месте и в результате получать сильное удешевление производства. Но сущность сельскохозяйственного производства сильно ограничивает пределы укрупнения, вследствие чего количественное выражение преимуществ крупных хозяйств в сравнении с мелкими не имеет большого различия.

Так на смену малоэффективной горизонтальной концентрации в сельском хозяйстве пришла вертикальная концентрация, принимающая различные кооперативные формы в зависимости от экономической ситуации.

В общем случае сельскохозяйственная кооперация - это система кооперативов, созданных сельскохозяйственными производителями с целью удовлетворения экономических и других потребностей. Хотя кооперация носит исторический характер, но в системе сельскохозяйственных предприятий развиты слабо[11], факторы сдерживающие развитие кооперативов в России были рассмотрены на конференции министерства сельского хозяйства «Проблемы формирования сельскохозяйственных кооперативов» [12, 14], а именно:

- 1) Отсутствие знаний населения, работающего в сфере сельского хозяйства, о кооперативах
- 2) Неразвитость инфраструктуры

- 3) Отсутствие навыков самоуправления и самостоятельного кооперирования
- 4) Отсутствие залоговой базы
- 5) Слабая развитость человеческого капитала в сельскохозяйственных организациях
- 6) Формальный подход к организации кооператива

Сельскохозяйственный кооператив - это самоуправляемая общественная организация, основанная на добровольной основе сельхоз производителей, для совместной производственной деятельности, образованная благодаря объединению их индивидуальных правых взносов и в целях удовлетворения потребностей членов кооператива. Каждый участник кооператива делит на равноценной основе риски и ответственность, так и права и выгоды совместно с остальными членами. Добросовестный выход предполагает беспрепятственный выход из кооператива в сроки и порядке, описанном в уставе.

В условиях рыночных отношений в АПК сотрудничество кооперативов со специализированными фирмами позволяет сосредоточиться его участникам только на производстве сельскохозяйственной продукции.

Таблица 1 - Типы кооперативов

Типы кооперации	
Горизонтальная	Вертикальная
Формы кооперации	
Производственная	Перерабатывающая
Виды кооперативов	
Сельскохозяйственный колхоз	Перерабатывающий колхоз
Рыболовецкий колхоз	Сбытовой колхоз
Кооперативное хозяйство	Кредитный и др

Рационально проводить кооперирование сельскохозяйственных организаций в рамках административных районов, позволит эффективнее добиться следующих результатов:

- 1) Увеличение производительности труда
- 2) Снижение издержек
- 3) Повышение финансовой устойчивости и рентабельности производства
- 4) Синхронность в работе участников кооперативов
- 5) насыщение рынка продовольственными товарами
- 6) Увеличение отчислений в бюджет
- 7) Обеспечение дополнительной сырьевой базой перерабатывающие предприятия
- 8) Упрощение сбыта продукции фермерскими и личными подсобными хозяйствами

В современных реалиях и условиях крайней зависимости развития экономики от внутренней и внешней политики государства, международных отношений роль государства в формировании и развитии рынка молока и молочной продукции становится неоспорима. Эволюция и развитие подходов и методов государственного регулирования рассмотрены в трудах Г.В. Беспозномым, А.Ф. Серковым, И.Г. Ушаевым, А.А. Шутьковым С. А. Али-Аскери и В. М. Шкиренко, Н.В. Выковская, Д.А. Логжов. При разработке стратегии государственного регулирования необходимо учитывать разную восприимчивость к государственному регулированию экономических субъектов рынка молока и молочной продукции. Необходимо определить исходя из государственных бюджетных возможностей уровень государственного регулирования с приоритетными мерами воздействия на рынок. К основным функциям регу-

Классификацию кооперативов целесообразно провести по типам кооперации (горизонтальные и вертикальные), видам (потребительские и производственные) и в зависимости от экономических функций.

Участниками сельскохозяйственных потребительских кооперативов могут являться животноводческие, перерабатывающие, сбытовые, сервисные и снабженческие, садовые, кредитные организации. Кооперативы, состоящие только из предприятий сельскохозяйственных организаций называются кооперативами горизонтального типа, вертикальными кооперативами называются кооперативы, в состав которых входят предприятия, обслуживающие сельскохозяйственные предприятия.

Сельскохозяйственная производственная кооперация - это система производственных кооперативов, созданных крестьянскими хозяйствами и личными подсобными хозяйствами.

Сельскохозяйственная потребительская кооперация является системой потребительских кооперативов, в состав которой могут входить как физические так и юридические лица.

лирования производства молока и молочной продукции относятся:

- 1) Обеспечение продовольственной безопасности государства, а следовательно развитие протекционизма по отношению к отечественным производителям благодаря тарифному и нетарифному регулированию импорта товаров переработки молока
- 2) Поддержка баланса спроса и предложения на молочную продукцию
- 3) Развитие научного и кадрового потенциала необходимого для устойчивого процесса воспроизводства молока и молочной продукции
- 4) Обеспечение условий на государственном и региональном уровне необходимых для формирования эффективных рыночных субъектов
- 5) Обеспечение условий необходимых для углубления специализации районов на производстве отдельных видов молочной продукции по территориальному принципу
- 6) Создание рыночной инфраструктуры необходимой для эффективного функционирования рынка молока и молочной продукции
- 7) Отставление позиций и обеспечения вхождения субъектов производства молока и молочной продукции на равноправных условиях в систему мирового агропродовольственного рынка [6, 11]
- 8) Контроль и регулирование цен на энергоносители, средства производства и услуги
- 9) Субсидирование предприятий молочно-продуктового подкомплекса по средствам дотаций, льготного кредитования, субсидий на приобретение племенного скота и оборудования

10) Поддержка перерабатывающих предприятий путем возмещения части затрат на модернизацию производства

11) Стимулирование спроса на молочные продукты путем социального питания и продовольственной помощи

12) Разработка комплекса мер немонетарного регулирования (технические регламенты, интервенции)

Государство оказывает влияние на рынок молока и молочной продукции с помощью прямых и косвенных, административных, социально-экономических и правовых методов. К косвенным мерам относятся: налоговые льготы, страхование урожая; осуществление финансового оздоровления производителей; закупки сельскохозяйственной продукции для государственных нужд, подготовка и переподготовка высококвалифицированных кадров и т. д. К прямым методам регулирования относится безвозвратное финансирование (субсидии). Административные методы характеризуются как: выдача лицензий на какую-либо деятельность, установка перельвных квот на импорт, так как уровень продукции, таможенные пошлины. Правовое регулирование осуществляется на основе гражданского и хозяйственного законодательства.

Другие авторы полагают, что основой развития рынка молока и молочных продуктов является высокий уровень человеческого капитала [7, 10]. Для современной России проблема развития человеческого капитала и привлечения высококвалифицированных кадров встала ребром, так как уровень заработной платы в сельском хозяйстве значительно ниже, чем в других отраслях, а следовательно и малопривлекательна для «сильных кадров». По статистике менее 5% выпускников аграрных вузов идут работать по специальности, в частности в молочно-продуктовый подкомплекс. Отрасль испытывает сильнейший дефицит специалистов по обращению с животными (ветеринары, зоотехники), что в совокупности подрывает все стадии работы с пого-

ловьям, такие как: селекция, производство, ветеринария. Для решения озвученных проблем необходима поддержка и развитие новых научных направлений в смежных менее капиталоемких областях и разработка и реализация программы по привлечению и, что самое главное, удержанию высококвалифицированных кадров в молочно-продуктовом подкомплексе.

Будущее рынка молока и молочной продукции безусловно сильно зависит от разработки и реализации грамотной маркетинговой стратегии, позволяющей создать правильный маркетинговый имидж бренда, однако в настоящий момент маркетинг молочной продукции регионов практически не развит. Необходимо проведение мероприятий по омоложению продукта и созданию положительного информационного фона о молочной промышленности в целом, за счет коммуникации, преодоления стереотипов об отсталости отрасли, ознакомления потребителей с инновационными технологиями в молочной отрасли, а также разработкой современного дизайна. Необходимы маркетинговые стратегии направленные на:

- 1) Развитие продаж высокомаржинальных ассортиментных позиций
- 2) Актуальный бренд, формирующий сильную приверженность и лояльность у потребителей
- 3) Проведение мер по повышению популярности и ценности молочной продукции как необходимого продукта, а также мер, способствующих развитию «моды» на потребление молочной продукции
- 4) Привлечение новых потребителей со средним уровнем доходов, для которых главенствующая причина покупки продукции является не цена, а качество

Анализ работ, посвященных вопросам влияния различных факторов на спрос и предложение молока и молочной продукции позволил объединить их в группы по общим признакам и выделить наиболее значимые.

Таблица 2 - Факторы, влияющие на спрос и предложение

Спрос	
Социально-экономические факторы	Количество потребителей, доход потребителей, ожидания изменения цен, Размер семьи, пол и возраст, доля городского и сельского населения
Психологические факторы	Национальная специфика потребителей, традиции и обычаи, вкусы, ожидания и убеждения потребителей, потребительская полезность
Организационно-экономические факторы	общая экономическая ситуация в стране, развитость инфраструктуры, инфляция, налоговая политика, маркетинговые компании, сезонность продаж, ассортимент и качество продукции, общий уровень цен на товары
Торговые факторы	Цены на товары-заменители, изменение цен на готовую продукцию, уровень конкуренции, изменение ассортимента
Предложение	
Ресурсные факторы	человеческий капитал и его качество, наличие развитой инфраструктуры, наличие финансовых и материальных ресурсов, уровень производственных мощностей, продуктивность коров
Политические факторы	Внутренняя и внешняя политика государства, экономика, Государственное регулирование
Природные факторы	Сезонность, природные условия, биологические факторы
Экономические факторы	Наличие спроса, изменения конкуренции, выход новых игроков на рынок, изменения цен на конкурирующие товары, наличие товаров заменителей, изменение ассортимента, цена товара, уровень выручки, изменение издержек производства
Внешние факторы	Межотраслевые отношения, изменение стоимости кормов и энергоносителей, тенденции на мировом рынке молока

Итак, определение факторов, оказывающих наибольшее влияние на рынок молока региона, имеет огромное значение для понимания принципов функционирования рынка и глубокого и более детально-

го изучения возможностей развития рынка и разработки прогноза дальнейшего спроса и потребления молока

Библиографический список

1. Розанова Н.М. Экономика отраслевых рынков : учеб. Пособие для бакалавров / Н.М. Розанова. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2013.– 906 с.
2. Васильева Е.В., Петрова И.В. Основные проблемы формирования инфраструктуры продовольственного рынка/ Е.В. Васильева, И.В. Петрова // Экономика с.-х. и перераб. предпр.– 2011. – No7. – С.79–81.
3. Петрова О.Н. Состояние и тенденции развития регионального агропродовольственного рынка/ О.Н. Петрова// Экономика с.-х. и перераб. предпр. – 2011. – No5. – С. 73–76.
4. Мазина Е.А. Теоретические основы формирования продовольственных рынков // Экономика, предпринимательство и право. [Электрон. ресурс] – 2011. – No2(2). – С. 55–64. – Режим доступа: <http://www.Creativeconomy.Ru/Articles/15254/>.
5. Семенова Ф.З., Инновации как необходимое условие развития регионального продовольственного рынка / Ф.З.Семенова, Э.Р Эльканова// Управление экономическими системами: электрон. науч. журн., 2012. – No47-С.98-102.
6. Родионов Р.Г. Регулирование и поддержка рынка молока и молочной продукции в Российской Федерации// автореф. М., 2006. – с.20.
7. Морозова О.В. Перспективы развития молочного рынка России в условиях экономических санкций /О.В. Морозова, А.Ф. Долгополова//Управление экономическими системами: электрон. науч. журн. – 2014. – No11. – С.15-19.
8. Минаков И. А. Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК / И. А. Минаков. – М.: КолосС, 2007. - 264 с
9. Пизенгольц В. М. Особенности и экономическая оценка производственной и социальной эффективности функционирования интегрированных формирований в молочно-продуктовом подкомплексе АПК / В. М. Пизенгольц, Е. Н. Смиртина // Агробизнес: экономика, технологии. – 2010. - No 3. – С. 47-63.
10. Полтарыхин А.Л. Продовольственная безопасность России в условиях введения санкций / А.Л. Полтарыхин // Вестник Академии. 2015. № 1. С. 33-38.
11. Полтарыхин А.Л. Развитие регионального агропромышленного комплекса в условиях мирового финансового кризиса
12. Лубков, А. Н. Проблемы формирования сельскохозяйственных рынков / А. Н. Лубков // Экономика с.-х. и перераб. предпр. – 2009. - No 2. – С. 1-6.
13. Черкашин, А. С. Условия развития сельскохозяйственной потребительской кооперации / А. С. Черкашин, Е. А. Иванова // Экономика с.-х. и перераб. предпр. – 2010. - No 12. – С. 45-48.
14. Poltarykhin A.L. Import substitution as the basis of solving problem related to food safety of the Russian Federation / A.L. Poltarykhin, O.V. Shumakova, T.G. Mozherina // International Journal of Applied Business and Economic Research. 2016. T. 14. № 9. С. 5911-5920.

References

1. Rozanova N.M. Ekonomika otraslevykh rynkov : ucheb. Posobie dlya bakalavrov / N.M. Rozanova. – M.: Izdatel'stvo YUraйт; ID YUraйт, 2013.– 906 s.
2. Vasil'eva E.V., Petrova I.V. Osnovnye problemy formirovaniya infrastruktury pro-dovol'stvennogo rynka/ E.V. Vasil'eva, I.V. Petrova // Ekonomika s.-h. i pererab. predpr.– 2011. – No7. – S.79–81.
3. Petrova O.N. Sostoyanie i tendentsii razvitiya regional'nogo agroprodovol'stvennogo rynka/ O.N. Petrova// Ekonomika s.-h. i pererab. predpr. – 2011. – No5. – S. 73–76.
4. Mazina E.A. Teoreticheskie osnovy formirovaniya prodovol'stvennykh rynkov // Ekonomika, predprinimatel'stvo i pravo. [Elektron. resurs] – 2011. – No2(2). – S. 55–64. – Rezhim dostupa: <http://www.Creativeconomy.Ru/Articles/15254/>.
5. Semenova F.Z., Innovatsii kak neobhodimoe uslovie razvitiya regional'nogo prodovol'stvennogo rynka / F.Z.Semenova, E.R. El'kanova// Upravlenie ekonomicheskimi sistemami: elektron. nauch. zhurn., 2012. – No47-5.98-102.
6. Rodionov R.G. Regulirovanie i podderzhka rynka moloka i molochnoy produktsii v Rossijskoj Federatsii// avtoref. M., 2006. – s.20.
7. Morozova O.V. Perspektivy razvitiya molochnogo rynka Rossii v usloviyakh ekonomicheskikh sanktsii /O.V. Morozova, A.F. Dolgopolova//Upravlenie ekonomicheskimi sistemami: elektron. nauch. zhurn. – 2014. – No11. – S.15-19.
8. Minakov I. A. Kooperatsiya i agropromyshlennaya integratsiya v APK / I. A. Minakov. – M.: KolosS, 2007. - 264 s
9. Pizengol'ts V. M. Osobennosti i ekonomicheskaya otsenka proizvodstvennoy i sotsial'noy effektivnosti funktsionirovaniya integrirovannykh formirovaniy v molochno-produktovom podkomplekse APK / V. M. Pizengol'ts, E. N. Smertina // Agrobiznes: ekonomika, tekhnologii. – 2010. - No 3. – S. 47-63.
10. Poltarykhin A.L. Prodovol'stvennaya bezopasnost' Rossii v usloviyakh vvedeniya sanktsii / A.L. Poltarykhin // Vestnik Akademii. 2015. № 1. S. 33-38.
11. Poltarykhin A.L. Razvitiye regional'nogo agropromyshlennogo kompleksa v usloviyakh mirovogo finansovogo krizisa
12. Lubkov, A. N. Problemy formirovaniya sel'skohozyajstvennykh rynkov / A. N. Lubkov // Ekonomika s.-h. i pererab. predpr. – 2009. - No 2. – S. 1-6.
13. Cherkashin, A. S. Usloviya razvitiya sel'skohozyajstvennoy potrebitel'skoj kooperatsii / A. S. Cherkashin, E. A. Ivanova // Ekonomika s.-h. i pererab. predpr. – 2010. - No 12. – S. 45-48.
14. Poltarykhin A.L. Import substitution as the basis of solving problem related to food safety of the Russian Federation / A.L. Poltarykhin, O.V. Shumakova, T.G. Mozherina // International Journal of Applied Business and Economic Research. 2016. T. 14. № 9. S. 5911-5920.

Содержание

ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ANТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ	245
Абубакаров М.В., Асабаева Р.И., Манцаева М.А.	
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РОССИИ	247
Батырева Р.Д., Цатханова Т.Т., Буркутбаева Н.А.	
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	251
Бексултанова А.И.	
ОБ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМАХ И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ	254
Беснятых В.И., Беснятых А.В., Корсенюк А.	
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ГОРОДОВ - АДМИНИСТРАТИВНЫХ ЦЕНТРОВ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, НАХОДЯЩИХСЯ В ПРЕДЕЛАХ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА: КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА	258
Боровкова Г.А.	
МУЛЬТИКРИТЕРИАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ПРИНЯТИЮ РЕШЕНИЙ В ОБЛАСТИ АУТСОРСИНГА	262
Выскребенцев И.С., Мартыненко А.В.	
КОНКУРЕНТНЫЕ СТРАТЕГИИ ТНК НА СОВРЕМЕННОМ АВТОМОБИЛЬНОМ РЫНКЕ	266
Галактионов В.С.	
УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В СИСТЕМЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ	269
Гербекова Д.П., Узденова Ф.М.	
АНАЛИЗ ВОВЛЕКАЕМОСТИ В ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ОБОРОТ СОБСТВЕННОЙ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ ПРИРОДНЫХ АЛМАЗОВ НА ТЕРРИТОРИИ ЯКУТИИ	271
Григорьева Е.Э.	
НЕЙРОЛИДЕРСТВО - КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ	275
Долинская А.Ю.	
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОСНОВАННЫЙ НА СТОИМОСТНОМ МЕТОДЕ	278
Дохолян С.В., Гусейнова Д.А.	
ПОСЛЕДСТВИЯ ДЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ В МЕГАПОЛИСАХ: УРОКИ «РЖАВОГО ПОЯСА» США	284
Елисеев Д.О.	
ФОРМИРОВАНИЕ ПОЗИТИВНОГО ИМИДЖА ТОРГОВО - ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ	288
Ермишина Е.Б.	
ГЕНЕЗИС ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЗОЭКОНОМИКИ	291
Жахов Н.В.	
ГЛОБАЛИЗАЦИЯ В МИРОВОЙ ЭНЕРГЕТИКЕ	297
Жизнин С.Э., Тимохов В.М.	
АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И ОБЩЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО СОХРАНЕНИЮ ПАМЯТНИКОВ ИСТОРИИ И КУЛЬТУРЫ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ	302
Загребельный И.Н., Жариков Р.В., Жариков А.Р.	
УПРАВЛЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТЬЮ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ	306
Звездинцев Г.Ю.	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	310
Исайченкова В.В., Новиков С.П.	
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ГАРАНТИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	313
Исакова Г.К., Гаджихулиев И.Ш.	
ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ КОМПАНИИ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ЕЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	318
Казанцева С.Ю., Торосянц Н.В.	
ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗВИТИЯ HR-БРЕНДИНГА В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ	321
Костоглодов Д.Д., Саркисян И.С.	
СИСТЕМА ТРАНСФЕРА И КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИЙ УНИВЕРСИТЕТА КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА В РЕГИОНЕ	326
Кривакин К.С., Коновалов Д.А., Кожухов Н.Н., Володина Н.Л.	
ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ И АНАЛИЗА ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В ГОРОДЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	329
Кузнецов А.В.	
НОВЫЕ СФЕРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА ВООРУЖЕННЫХ СИЛ В XXI ВЕКЕ	333
Ларина Ю.М.	
РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ПО ЦЕНТРАМ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ	336
Лытнева Н.А., Киданова Н.Л.	
ПЕРЕХОД К ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ - ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ И СОЗДАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА	340
Мирошниченко М.А., Зотова Т.С.	
О ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ РОССИЙСКОГО ФЕРМЕРСТВА	344
Мыльников Е.А.	
РАЗРАБОТКА ЭФФЕКТИВНОЙ ПРОГРАММЫ, СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ПЕРСОНАЛА	349

Науменко Б.В., Науменко В.Б. СПОСОБЫ И ТЕХНОЛОГИИ РЕЦИКЛИНГА: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	355
Савина Т.Н. ФИДУЦИАРНЫЙ РЕЙТИНГ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ПРОБЛЕМА ДЕМОКРАТИЗАЦИИ СОБСТВЕННОСТИ	360
Суриков К.Ю., Коновалова М.Е., Белобородов Д.В. ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО (IFRS) 16 "АРЕНДА"	364
Татаренко С.И. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ РЫНКА МОЛОКА И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ	369
Щербаков П.А.	

Contents

STAGES OF FORMATION OF ANTI-INFLATIONARY POLICY OF RUSSIA Abubakarov M.V., Asabaeva R.I., Mancaeva M.A.	245
PROBLEMS AND PROSPECTS OF LEASING DEVELOPMENT IN RUSSIA Batyreva R.D., Cathlanova T.T., Burkutbaeva N.A.	247
IMPORT SUBSTITUTION IN INDUSTRY: PROBLEMS AND PROSPECTS Beksultanova A.I.	251
ABOUT LEGAL FORMS AND THEIR EFFECTIVENESS Bespyatyh V.I., Bespyatyh A.V., Korsenyuk A.	254
SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE CITIES - ADMINISTRATIVE CENTERS OF RUSSIAN REGIONS WITHIN VOLGA FEDERAL DISTRICT: THE COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF Borovkova G.A.	256
MULTICRITERIAL APPROACH TO DECISION-MAKING IN THE FIELD OF OUTSOURCING Vyskrebencev I.S., Martynenko A.V.	262
COMPETITIVE STRATEGIES OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS ON THE MODERN AUTOMOTIVE MARKET Galaktionov V.S.	266
RISK MANAGEMENT IN THE INTERNAL CONTROL SYSTEM Gerbekova D.P., Uzdenova F.M.	269
ANALYSIS OF INVOLVEMENT INTO THE ECONOMIC TURNOVER OF THE OWN RESOURCE BASE OF NATURAL DIAMONDS IN THE TERRITORY OF YAKUTIA Grigor'eva E.EH.	271
NEUROLEADERSHIP AS ONE OF THE MOST EFFECTIVE INSTRUMENTS OF MODERN MANAGEMENT Dolinskaya A.YU.	275
CONCEPTUAL APPROACH TO THE EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES, BASED ON COST METHOD Doholyan S.V., Guseynova D.A.	278
THE CONSEQUENCES OF DEINDUSTRIALIZATION IN METROPOLITAN AREAS: LESSONS FROM THE "RUST-BELT" STATES Eliseev D.O.	284
THE FORMATION OF A POSITIVE IMAGE OF THE CHAMBER OF COMMERCE Ermishina E.B.	288
GENESIS OF THE PROBLEM OF STATE REGULATION MESOECONOMICS Zhahov N.V.	291
GLOBALIZATION IN THE GLOBAL ENERGY SECTOR Zhimin S.Z., Timohov V.M.	297
ANALYSIS OF PROBLEMS IN THE ACTIVITIES OF STATE AUTHORITIES AND PUBLIC ORGANIZATIONS ON PRESERVATION OF MONUMENTS OF HISTORY AND CULTURE IN THE REPUBLIC OF CRIMEA Zagrebel'nyj I.N., Zharikov R.V., Zharikov A.R.	302
MANAGEMENT OF STAFF LOYALTY IN THE ORGANIZATION AS THE ELEMENT OF MANAGING HUMAN RESOURCES Zvezdichev G.YU.	306
THE USE OF MODERN INFORMATION TECHNOLOGY WHEN EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF BUSINESS PROCESSES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES Isajchenkova V.V., Novikov S.P.	310
MODERN TRENDS IN THE IMPLEMENTATION OF SOCIAL GUARANTEES OF PUBLIC SERVANTS: DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE Isakova G.K., Gadzhikuliev I.SH.	313
THE IMPACT OF TAX SERVICE OF THE COMPANY ON THE RESULTS OF ITS OPERATIONS Kazanceva S.YU., Torosyan N.V.	318
AN EMPIRICAL STUDY OF HR-BRANDING IN THE RUSSIAN CONTEXT Kostoglodov D.D., Sarkisyan I.S.	321
THE SYSTEM OF TRANSFER AND COMMERCIALIZATION OF UNIVERSITY TECHNOLOGIES AS A TOOL FOR DEVELOPING HIGH-TECH PRODUCTION IN THE REGION Kriviyakin K.S., Kononov D.A., Kazuhov N.N., Volodina N.L.	326
PECULIARITIES OF CONDUCTING AND ANALYZING INTERNAL FINANCIAL CONTROL IN THE FEDERAL CITY OF SAINT PETERSBURG Kuznecov A.V.	329
NEW AREAS IN IMAGE FORMATION OF ARMED FORCES IN 21st CENTURY Lina YU.M.	333
THE DEVELOPMENT OF METHODOLOGICAL TOOLS OF MANAGEMENT ACCOUNTING BY RESPONSIBILITY CENTERS ORGANIZATIONS Lytneva N.A., Kldanova N.L.	336
THE TRANSITION TO A DIGITAL ECONOMY - INNOVATIVE WAY OF DEVELOPMENT AND CREATION OF COMPETITIVENESS OF THE REGION Miroshnichenko M.A., Zotova T.S.	340
ABOUT STATE SUPPORT OF RUSSIAN FARMING Myl'nikov E.A.	344

<i>THE DEVELOPMENT OF EFFECTIVE PROGRAMS TO IMPROVE THE SYSTEM OF STAFF DEVELOPMENT</i>	349
<i>Naumenko B.V., Naumenko V.B.</i>	
<i>THE METHODS AND TECHNIQUES OF RECYCLING: ECONOMIC EFFICIENCY AND ENVIRONMENTAL SAFETY</i>	355
<i>Savina T.N.</i>	
<i>FIDUCIARY RATING OF INDIVIDUALS AND THE PROBLEM OF DEMOCRATIZATION OF OWNERSHIP</i>	360
<i>Sutikov K.YU., Konovalova M.E., Belobarodov D.V.</i>	
<i>PROBLEMS OF APPLICATION OF IFRS (IFRS) 16 "RENT"</i>	364
<i>Tatarenko S.I.</i>	
<i>FACTORS INFLUENCING THE DEVELOPMENT OF THE MARKET OF MILK AND DAIRY PRODUCTS</i>	369
<i>SHCHerbakov P.A.</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

Учредитель - ИП Лукин А.С., Редакция журнала
"Конкурентоспособность в глобальном мире:
экономика, наука, технологии" - 610027, Ки-
ров, ул. Карла Маркса 127, офис 305

E-mail: econom-journal@list.ru

Журнал включен в международную рефера-
тивную базу данных Agris.

Журнал включен Перечень рецензируемых
научных изданий, в которых должны быть
опубликованы основные научные результаты
на соискание ученой степени кандидата наук,
на соискание ученой степени доктора наук
Высшей аттестационной комиссии при Мини-
стерстве образования и науки Российской Фе-
дерации.

© Редакция журнала "Конкурентоспособность
в глобальном мире: экономика, наука, техно-
логии", 2017

Подписано в печать 30.12.2017 г.

Формат 60x84/8.

Печать офсетная.

Тираж 300 экз. Усл. печ. л. 14.

Заказ 12

Отпечатано в издательстве ИП Лукин А.С.

Editor – V. A. Bondarenko
Computer layout – O.V. Egorova

Founder - ИП Лукин А.С., Редакция журнала
"Конкурентоспособность в глобальном мире:
экономика, наука, технологии" - 610027, Ки-
ров, ул. Карла Маркса 127, офис 305

E-mail: econom-journal@list.ru

The journal is included into the international ab-
stract database Agris

The journal is including a list of peer-reviewed
scientific publications, which should be pub-
lished basic scientific results on the degree of
Candidate of Sciences, for the degree of Doctor of
Science of the Higher Attestation Commission of
the Ministry of Education and Science of the Rus-
sian Federation.

© The editorial board of "Competitiveness in a
global world: economics, science, technology",
2017

Signed in print 12.30.2017,

Format 60x84 / 8.

Offset printing.

300 copies. Cond. Pec. l. 14.

Order 12

Printed in the publishing house PRIVATE COM-
PANY A.S. Lukin