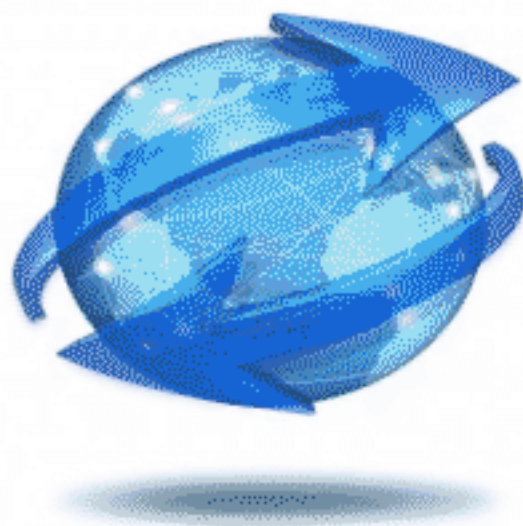


**Конкурентоспособность  
в глобальном мире: экономика,  
наука, технологии**  
НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



***№ 3 ч.1***

***2017***

**№ 3 (ч.1) 2017 г.**

**ISSN 2412-883X**

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

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

**НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ**

## Редакционный совет:

### Главный редактор

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

### Члены совета

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ИЛИ ОПТИМИЗАЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ?

**Аминова Э.М.**, к.ю.н., к.т.н., профессор, Московский государственный институт (университет) международных отношений МИД России

**Аннотация:** В статье рассматриваются основные тенденции развития банковского сектора, который находится в состоянии перехода на совершенно новый этап развития, сопровождающийся значительным сокращением численности кредитных организаций, существенными изменениями в регулировании банковской деятельности, а также бурным развитием цифровых технологий в сфере финансовых рынков. Все эти процессы должны быть направлены на оптимизацию банковской системы. При этом, необходимо учитывать вопросы структурных диспропорций, институциональной доступности и обеспеченности населения банковскими финансовыми услугами, а также развитие блокчейна и институтов микрофинансирования, при условии совершенствования правового регулирования этих сфер.

**Ключевые слова:** совершенствование регулирования банковского сектора, оптимизации структуры банковской системы, небольшие региональные банки, и цифровизации в области финансового рынка.

**Abstract:** The article examines the main trends in the banking sector, which is in a state of transition to a completely new stage of development, accompanied by a significant reduction in the number of credit institutions, substantial changes in regulation of banking activities and the rapid development of digital technology in the field of financial markets. All these processes should be directed on optimization of the banking system. It is necessary to consider the issues of structural imbalances, institutional accessibility and security of the population from the banking and financial services, as well as the development of blockchain and micro-finance institutions, subject to the improvement of the legal regulation of these spheres.

**Keywords:** Improving of the regulation of the banking sector, optimization of the structure of the banking system, small regional banks, and digitalization in the field of financial market.

Современный финансовый рынок претерпевает значительные изменения и характеризуется рядом основных тенденций, таких как интеграция финансовых рынков на международном и национальном уровнях; мегарегулирование; либерализация движения трансграничных капиталов [1, 26-34]. Особенностью российского финансового рынка является то, что банковский сектор продолжает занимать доминирующее положение в этой сфере, оказывая значительное влияние на экономику государства и стабильность общества. Соответственно, наиболее значительные перемены происходят именно в банковской сфере, что обусловлено с одной стороны общими тенденциями международно-правового регулирования банковской деятельности, с другой - резким усилением геополитических рисков, вызванных введением со стороны ведущих западных стран санкций, угрожающих экономической безопасности нашей страны [2, 109-119], отсутствием доступа на межбанковский рынок, снижением темпов экономического развития, инфляционными процессами и др. В связи с этим перед экономикой и банками ставятся новые задачи обеспечения устойчивости и стабильности развития.

Банковский сектор находится в состоянии перехода на совершенно новый этап развития, сопровождающийся реструктуризацией и оптимизацией банковской системы, совершенствованием регулирования банковской деятельности и бурным развитием безналичных платежей. Первый этап совершенствования регулирования банковской деятельности связан с созданием мегарегулятора на базе Банка России. Как показал 3-летний опыт, мегарегулирование достаточно эффективно воздействует на функционирование финансового рынка. Происходит поэтапное совершенствование регулирования секторов финансового рынка, унификация отчетности и т.д.

Следующий этап - это последовательное и активное внедрение стандартов Базельского комитета по банковскому надзору БКБН (Regulatory Consistency Assessment Programme, RCAP) как эффективного инструмента в регулировании и надзоре за банковской деятельностью [3]. В связи с этим, в марте 2016 г. БКБН признал российское банковское регулирование соответствующим стандартам Базеля II, Базеля 2,5 и Базеля III, как в части регулирова-

ния достаточности капитала, так и ликвидности, включая организацию надзорного процесса в рамках второго компонента Базеля II и требования к раскрытию кредитными организациями информации о своей деятельности [4]. Внедрение стандартов БКБН привело к необходимости выделения категории системно-значимых банков, к которым будут применяться повышенные требования и более тщательный надзор, а также разработаны планы урегулирования несостоятельности. В соответствии с Указанием Банка России от 22 июля 2015 г. № 3737-У "О методике определения системно значимых кредитных организаций" в перечень СЗКО включаются кредитные организации, на которые приходится не менее 60% совокупных активов банковского сектора. Пороговая величина обобщающего результата оценки количественных показателей, на основании которой формируется перечень СЗКО, повышена с 0,17% до 1%. На указанные кредитные организации также будут распространяться требования к соблюдению показателя краткосрочной ликвидности и дополнительные требования к достаточности капитала в соответствии с Базелем III. Банк России рассматривает возможность введения требования о формировании банками резервов на возможные потери по IT-рискам, связанным, прежде всего, с угрозами кибербезопасности. В дополнение к количественным показателям деятельности кредитных организаций используются критерии международно активных кредитных организаций, которым соответствуют кредитные организации, являющиеся головными кредитными организациями банковских групп, доля активов зарегистрированных на территории иностранного государства участников которых превышает 10 процентов совокупной величины активов банковской группы, или кредитные организации, у которых совокупный объем средств, привлеченных от нерезидентов, превышает 100 миллиардов рублей.

Важной тенденцией совершенствования регулирования банковской деятельности является укрупнение и сокращение количества кредитных организаций в соответствии со Стратегией развития банковского сектора на период до 2015 г. Укрупнение происходит с одной стороны за счет повышения требований к уставному капиталу кредитных организаций (ФЗ «О банках и банковской деятельности»

от 03.12.2011 N 391-ФЗ (увеличил требования к уставному капиталу вновь создаваемого банка со 180 млн. руб. до 300 млн. руб.). С другой стороны, консолидация в банковском секторе обусловлена продолжающейся глобализацией финансовых рынков, интеграционными процессами внутри финансового рынка, но и конечно в связи с политикой Банка России, направленной на укрупнение банковского сектора.

Главная тенденция. Направленная на укрепление стабильности и доверия к различным институтам финансового рынка связана с выводом недобросовестных финансовых организаций, повышением качества функционирующих участников финансового рынка, развитие его инфраструктуры [4]. За три года Банком России было реструктурировано свыше 300 кредитных организаций, у 279 – были отозваны лицензии; 28 – санированы. Подавляющее большинство банков, лишенных лицензии – это региональные банки, с небольшим уставным капиталом. По оценке западных исследователей, устойчивость небольших банков ниже по сравнению с крупными и средними в связи дефицитом ликвидности и превышения объема кредитов над депозитами. Подобное ее снижение заметно и в российской экономике, где доступ малых банков к рефинансированию со стороны Центрального банка Российской Федерации оказался несравненно более сложным, чем для крупных банков (Сбербанка России, банков группы ВТБ, Газпромбанка и Россельхозбанка), поглощающих почти треть общей массы рефинансирования национальных коммерческих банков [6, 172].

Процесс свершения регулирования банковской деятельности необходим, но как он должен осуществляться: по пути реструктуризации или оптимизации банковской системы? Реструктуризация, как известно, – это целенаправленное изменение структуры и входящих в нее элементов, которые формируют её бизнес, в связи с воздействиями, оказываемыми факторами внешней или внутренней среды. В процессе реструктуризации может происходить совершенствование системы управления данной структуры.

Оптимизация - определение значений экономических показателей, при которых достигается оптимум, то есть оптимальное, наилучшее состояние системы. Чаще всего оптимуму соответствует достижение наивысшего результата при данных затратах ресурсов или достижение заданного результата при минимальных ресурсных затратах [8].

Для оптимизации любого процесса необходимо сформулировать критерии оптимальности. В случае с банковской системой критериями оптимальности могут быть: устойчивость и стабильность банковской системы, количество кредитных организаций, степень обеспеченности населения банковскими финансовыми услугами и их институциональная доступность, размер уставного капитала, показатель рентабельности, количество и качество банковских продуктов, предлагаемых кредитными организациями и др.

Учитывая, что большинство банков, прекративших свое существование – это малые региональные банки и тенденция их сокращения, по всей видимости, будет продолжаться, то, как это отразится на степени обеспеченности населения банковскими финансовыми услугами и их институциональной доступности? Ведь региональные банки рассматриваются, как элемент инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства [7, 7-15]. Именно они оказывают банковские услуги для малого и среднего бизнеса, досконально зная особенности работы в своем регионе. Деятельность малых банков, как правило, характеризуется низкими ставками по кредитам, более высокими показателями оперативности и рентабельности по сравнению с филиалами крупных банков. Можно утверждать, что ликвидация региональных банков оказывает негативное влияние как на ситуацию в банковской системе (сокращение конкуренции, рост ставок), так на экономику страны (банкротство юридических лиц, счета которых открыты в банках, лишенных лицензий и др.) и может вызвать социальную напряженность в обществе.

В соответствии с информацией ЦБ РФ и Росстат размещение кредитных организаций по федеральным округам достаточно неравномерно [4].

Размещение действующих кредитных организаций (КО) по федеральным округам совокупный индекс обеспеченности регионов банковскими услугами

Регион	Численность населения 2015г.	Количество кредитных организаций, филиалов, дополнительных операционных и кредитно-кассовых офисов	Совокупный индекс обеспеченности региона банковскими услугами
Центральный федеральный округ В том числе г. Москва и Московская область	39 104 319	8907 3365 1474	1,23 1,56 0,96
Северо-Западный федеральный округ	13 853 694	3636	1,12
Южный федеральный округ	16 370 167	3545	0,86
Северо-Кавказский федеральный округ	9 718 001	1030	0,43
Приволжский федеральный округ	29 673 644	6972	0,87
Уральский федеральный округ	12 308 103	3081	0,86
Сибирский федеральный округ	19 324 031	4182	0,84
Дальневосточный федеральный округ	6 194 969	1676	0,83
Всего по России	146 544 710	33429	1,00

Индекс обеспеченности населения банковскими финансовыми услугами показывает наличие серьезных дисбалансов в этой сфере. Средние показатели индекса обеспеченности населения по регионам составляют 0,86. Наименьшее значение эти показатели имеют в Северо-Кавказском федеральном округе – 0,43. (Республика Дагестан – 0,18; Республика Ингушетия – 0,19; Чеченская Республика – 0,16).

В целях сохранения конкурентной среды, обеспечения населения банковскими финансовыми услугами и их институциональной доступности необходимо поддерживать оптимальное количество кредитных организаций в регионах. При этом процесс совершенствования регулирования банковской системы, его структуры должен осуществляться в соответствии тенденцией экономического развития регионов. В центрах деловой активности с

диверсифицированной по отраслевому признаку структурой коммерческой деятельности должны преобладать системно значимые банки, финансирующие ключевые для российской экономики предприятия, федеральный бюджет, организующие межбанковский и валютный рынок. Такие структуры должны функционировать под жестким контролем государства как в форме участия в собственности, так и через повышенное внимание надзорного органа. В регионах, где преобладает крупное промышленное производство федерального значения банковская система должна сочетать деятельность филиалов крупных банков, способных кредитовать крупные промышленные производства, с мелкими и средними региональными банками: В регионах, где доминирует средний и мелкий бизнес и сельскохозяйственное производство, целесообразно сочетание небольшого присутствия филиалов крупных банков и малых региональных банков. При этом процесс консолидации региональных банков будет способствовать обеспечению стабильности банковской системы региона.

Обеспеченность населения банковскими финансовыми услугами, в связи со значительным сокращением региональных банков, можно конечно компенсировать открытием дорогостоящих дополнительных и операционных офисов крупных кредитных организации, которые будут, скорее всего, малорентабельными в малых городах и на селе. Кроме того, часть ниши по оказанию финансовых услуг могут занять микрофинансовые организации. Учитывая несовершенство правового регулирования деятельности микрофинансовых организаций на современном этапе и значительные злоупотребления в этой сфере, вряд ли такой исход будет желателен для населения. В связи с этим достаточно активно обсуждается вопрос об ужесточении регулирования микрофинансовой деятельности и о целесообразности отнесения микрофинансовых организаций к банковской системе. По сути, микрофинансирование является банковской операцией, в связи с чем, унификация требований по регулированию и надзору будет способствовать совершенствованию в этой сфере, ликвидации тех значи-

тельных недостатков, характерных для рынка микрофинансовых услуг сегодня и обеспечению стабильности финансового рынка.

Однако, в наибольшей степени, обеспеченность населения банковскими финансовыми услугами может быть решена в связи с дигитализацией – применение цифровых технологий в сфере финансового рынка. Председатель правления Сбербанка Герман Греф на форуме FINOPOLIS 2016 13 октября 2016 года назвал дигитализацию – главным мегапроектом банков России до 2026 года [9]. Развитие дигитализации приведет к появлению новых вне регулирования банков, отраслей, что увеличивает риск нестабильности. В связи с этим, внедрение технологий блокчейна потребует существенных изменений в регулировании финансового рынка, оптимизации взаимодействия мегарегулятора, органов власти и участников финансового рынка. Для обкатки технологий распределенных реестров (блокчейн) десять системно значимых банков вместе с Банком России создали консорциум "Финтех".

Конкуренцию банкам может составить и развитие финтех-компаний, представляющие дистанционные финансовые услуги клиентам. Вторая категория финтех-компаний, представляющих инновационные технологии банкам, могут сотрудничать с кредитными организациями и способствовать обеспечению внутренних банковских процессов. Причем, наиболее полезными финтех-компаниями будут как раз для средних и малых банков, так как они не обладают крупным ИТ-бюджетом и для них критически важно сконцентрироваться на ключевой деятельности, не отвлекая ресурсы на технологическую гонку [5, 55-60].

Таким образом, совершенствование регулирования банковским сектором может осуществляться путем оптимизации структуры банковской системы с учетом оптимального индекса обеспеченности населения банковскими услугами и их институциональной доступности, тенденцией экономического развития регионов, развитием цифровых технологий в сфере финансовых рынков, институтов микрофинансирования при условии совершенствования правового регулирования в этих сферах.

#### Библиографический список

1. Аминова Э.М. Современные тенденции регулирования и надзора в сфере финансовых рынков/ Банковское право. 2015, №4. С 26-34.
2. Аминова Э.М. Роль межгосударственной интеграции в либерализации движения трансграничных капиталов/ Вопросы российского и международного права, №8. 2016 . С. 109-119.
3. Аминова, Э. М. Совершенствование правового регулирования аудиторской деятельности в банковской сфере Российской Федерации: диссертация ... кандидата юридических наук: 12.00.14 Москва, 2006.
4. Годовой отчет Банка России за 2015 год. [http://www.cbr.ru/publ/God/ar\\_2015.pdf](http://www.cbr.ru/publ/God/ar_2015.pdf).
5. Жильяев А.Н. Некоторые вопросы использования облачных технологий в российских и зарубежных банках// Деньги и кредит №1, 2016. С. 55-60.
6. Оптимизация структуры банковской системы России: монография /под ред. О.И. Лаврушина. М: КНОРУС, 2016. 172 с.
7. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с.. 1999.
8. Ручкина Г.Ф. Кредитные организации в инфраструктуре поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства: правовое обеспечение в новых экономических условиях// Банковское право, №3, 2016. С. 7-15 .
9. Отчет Банка России за 2015 г. <http://www.cbr.ru>.
10. <http://www.niann.ru/?id=499719>

#### References

1. Aminova E.H.M. Sovremennyye tendentsii regulirovaniya i nadzora v sfere finansovykh rynkov/ Bankovskoe pravo. 2015. №4. S 26-34.
2. Aminova E.H.M. Rol' mezhgosudarstvennoy integratsii v liberalizatsii dvizheniya transgranichnykh kapitalov/ Voprosy Rossijskogo i mezhdunarodnogo prava, №8. 2016 . S. 109-119.
3. Aminova, E.H. M. Sovershenstvovanie pravovogo regulirovaniya auditorskoj deyatel'nosti v bankovskoj sfere Rossijskoj Federacii: dissertatsiya ... kandidata yuridicheskikh nauk: 12.00.14 Moskva, 2006.
4. Godovoy otchet Banka Rossii za 2015 god. [http://www.cbr.ru/publ/God/ar\\_2015.pdf](http://www.cbr.ru/publ/God/ar_2015.pdf).
5. Zhilyaev A.N. Nekotorye voprosy ispol'zovaniya oblachnykh tekhnologij v rossijskikh i zarubezhnykh bankah// Den'gi i kredit №1, 2016. S. 55-60.

6. Optimizaciya struktury bankovskoj sistemy Rossii: monografiya /pod red. O.I. Layrushina. M: KNORUS, 2016. 172 s.
7. Rajzberg B.A., Lozovskij L.SH., Starodubceva E.B.. Sovremennij ehkonomicheskij slovar'. — 2-e izd., Ispr. M.: INFRA-M. 479 s.. 1999.
8. Ruchkina G.F. Kreditnye organizacii v Infrastrukture podderzhki sub'ektov malogo i srednego predprinimatel'stva: pravovoe obespechenie v novyh ehkonomicheskikh usloviyah// Bankovskoe pravo, №3, 2016. S. 7-15
9. Otchet Banka Rossii za 2015 g. <http://www.cbr.ru>.
10. <http://www.niann.ru/?id=499719>

## ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАТРАТЫ, ОСОБЕННОСТИ ИХ СТРУКТУРЫ И МИНИМИЗАЦИИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

**Арасланов Т.Н.**, к.э.н., доцент, Уфимский государственный авиационный технический университет

**Лукманова Л.М.**, к.э.н., доцент, Уфимский государственный авиационный технический университет

**Аннотация:** В статье рассмотрены особенности структуры и формирования затрат в аграрном секторе экономики. Отмечается, что при решении вопросов минимизации производственных затрат в сфере сельскохозяйственного производства следует учитывать их специфику и отличие от производственных затрат в промышленности. Для оценки степени влияния различных мер и резервов по минимизации затрат предложено осуществлять непрерывный мониторинг имущественного и финансового положения сельскохозяйственного предприятия, результатов его деятельности в отчетном периоде и возможностей развития в ближайшей перспективе.

**Ключевые слова:** общественно необходимые затраты труда, закон стоимости, производственные затраты, экономический механизм хозяйствования, диверсификация, мониторинг деятельности предприятия.

**Abstract:** In the article the peculiarities of structure and formation of costs in the agricultural sector. It is noted that in addressing issues of minimizing production costs in agricultural production should take into account their specificity and difference from production costs in the industry. To assess the degree of influence of various measures and provisions to minimize the cost proposed to implement continuous monitoring of proprietary and financial situation of agricultural enterprises, the results of its activities during the reporting period and development opportunities in the short term.

**Keywords:** socially necessary labor costs, the law of value, production costs, diversification, economic mechanism of managing and monitoring the activities of the enterprise.

Вопросы снижения затрат в аграрном секторе экономики в условиях продолжающихся кризисных явлений приобретают особую значимость. Это объясняется тем, что осуществление необходимого режима экономии, сокращение производственных затрат на единицу продукции при одновременном увеличении ее объема и качества выступают основным внутривладельческим фактором повышения эффективности производства и конкурентоспособности продукции, а также экономической основой снижения рыночных, договорных и иных цен на продовольствие и сельскохозяйственное сырье на основе достижения совершенной конкуренции между сельскими товаропроизводителями. С другой стороны, повышение конкурентоспособности сельхозпредприятий зависит от предоставления им реальной экономической самостоятельности в производственной деятельности, проявления их коллективами необходимой хозяйственной активности, обеспечения условий для усиления инициативы и предприимчивости у работников, специалистов и руководителей объектов хозяйствования.

Специфика места, которое занимают сельское хозяйство в целом и каждое сельхозпредприятие в экономической системе страны, определяет и своеобразие его затрат на производство продукции. Как известно, себестоимость продукции - это затраты предприятия по производству и реализации продукции, выражающие в денежной форме перенесенную стоимость и оплату труда, иначе говоря - затраты живого труда и материальные затраты на единицу продукции. С позиций общества расходы на производство и реализацию сельхозпродукции равны совокупным затратам труда (живого и овеществленного, необходимого и прибавочного), т.е. ее реальной стоимости, от которой рыночная стоимость отклоняется постоянно в ту или иную сторону. С позиций же сельхозпредприятия дело обстоит несколько иначе, как и у любого первичного подразделения народного хозяйства. В силу относительной экономической обособленности в состав его затрат производства входят лишь собственные расходы. К ним относятся расходы на покупные материалы и сырье, топливо и энергию; амортизация основных фондов, расходы на оплату труда и страховые взносы, а также материальные: затраты соб-

ственного производства - семена, корма и выращенный скот, которые хозяйство как бы само у себя покупает и включает их в свои затраты последующего цикла воспроизводства по фактической себестоимости. Стало быть, всемерное снижение материальных затрат собственного производства является важнейшим внутривладельческим фактором повышения доходности любого агрохозяйства, имея двойное экономическое значение в воспроизводственном процессе.

В реальной жизни индивидуальные затраты производства отдельных сельхозпредприятий могут превышать уровень общественно необходимых затрат, т.е. стоимость данной продукции, а также ее рыночную цену. В данном случае финансовым результатом хозяйствования предприятия будет убыток. Такое положение в сельском хозяйстве нередко создается в экстремальных условиях производства, и существование убыточных хозяйств в какой-то мере может быть оправданным в течение определенного периода. Тем не менее, убыточность производства должна быть постепенно преодолена. В таких случаях во многих странах мира, в том числе с развитой аграрной экономикой, практикуется финансовая поддержка сельского хозяйства путем выделения государственных дотаций этой отрасли и проведения других мер. Однако в стабильной обстановке хозяйствования сохранение убыточных сельхозпредприятий в течение многих лет следует считать ненормальным, экономически необоснованным явлением. Поэтому в них важно целенаправленным путем осуществлять внутривладельческие мероприятия по преодолению убыточности производства в сочетании с оказываемой государственной помощью финансового и материального характера. Она должна быть направлена на «...повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках на основе инновационного развития АПК, оптимизации его институциональной структуры, создания благоприятной среды для развития предпринимательства, повышения инвестиционной привлекательности отрасли; обеспечение финансовой устойчивости товаропроизводителей АПК» [2, с. 50].



Преодолению убыточности отраслей сельского хозяйства способствуют также диверсификация производства и формирование экономического механизма, которые призваны обеспечивать реальную (а не формальную) производственно-хозрасчетную и коммерческую деятельность, самоокупаемость и самофинансирование сельскохозяйственных предприятий.

Особенность структуры производственных затрат в аграрном секторе, как уже отмечалось выше, состоит в том, что в воспроизводственном процессе участвуют не только средства и предметы труда промышленного происхождения, но и собственного производства, то есть, эта структура связана с особенностями самой этой отрасли, где факторами производства выступают в отличие от других сфер деятельности земля, животные и растения.

В настоящее время под влиянием сложного переплетения действия факторов, неодинаковых по силе и направлению, во всех хозяйствах происходят абсолютные и относительные изменения составных частей удельных затрат производства, как правило, в противоположных направлениях. Как следствие этих изменений, повышаются органический состав сельскохозяйственного производства и производительность живого труда, что должно сопровождаться стабилизацией, а затем и ростом объема производства продукции, экономией затрат совокупного труда (прошлого и живого) в расчете на ее единицу.

В дополнение к вышеуказанным особенностям затрат в аграрном секторе, следует подчеркнуть, что удельный вес оплаты труда в сельхозпредприятиях имеет тенденцию к снижению, а удельный вес стоимости материальных ресурсов и энергоносителей - к более заметному повышению, что обуславливает нередко общее удорожание производства сельхозпродукции и приводит к убыточности. Кстати, на это оказывает влияние не только увеличение объема применяемых материально-технических ресурсов промышленного производства, но и внешний фактор - всевозрастающий диспаритет цен на них и сельхозпродукцию. Как отмечается в [3, с. 201], «при сложившихся на рынке невысоких ценах реализации сельскохозяйственной продукции производитель может не получить прибыли и завершить производственный цикл с убытком, если себестоимость его продукции будет превышать ее цену. При непрерывном росте цен на средства производства промышленного происхождения, на работы и услуги целесообразно ориентироваться на минимизацию затрат на единицу продукции (даже если государство компенсирует часть затрат). Для этого необходимо правильно учитывать и распределять затраты; знать факторы (внешние и внутренние), влияющие на уровень себестоимости; выявлять и реализовывать резервы снижения себестоимости; находить пути снижения затрат на производство и реализацию продукции».

В этой связи необходимо уделить внимание рассмотрению проблем экономически обоснованного замещения факторов производства в сельском хозяйстве и их роли в создании новой стоимости. В отличие от других сфер материального производства в этой отрасли в воспроизводственном процессе участвуют, как известно, четыре фактора (земля, труд, капитал и предпринимательство). Они тесно взаимодействуют, взаимодополняют друг друга и взаимосвязаны, поэтому в условиях постоянного изменения рыночных цен на отдельные факторы производства в разных направлениях, сельским товаропроизводителям необходимо заменять одни ресурсы на другие в целях недопущения роста общей суммы затрат в расчете на единицу продукции.

Например, значительно подорожавшие минеральные удобрения ныне целесообразно заменять органическими, а дорогие покупные комбикорма промышленного изготовления - собственными комбикормами (сбалансированными зерносмесью) и фуражным зерном местного производства после соответствующей подготовки в кормоцехах. Здесь возникает вопрос: что дает в экономическом плане такая замена, эффективна или убыточна она для хозяйства? Чтобы иметь ответ на этот вопрос, необходимо провести расчеты по сопоставлению затрат и получаемого эффекта по различным вариантам. Эта проблема требует самостоятельного изучения и выработки необходимых рекомендаций для хозяйственной практики. Тем не менее, отметим, что спрос на каждый вид ресурсов зависит не только от дополнительной производительности каждого фактора производства, но и от уровня цен на все производственные ресурсы в совокупности. Выбирать факторы производства следует с таким расчетом, чтобы минимизировать общие производственные затраты. Основная цель при этом - обеспечить такое сочетание факторов производства, чтобы оно обеспечило достижение производства определенного объема сельхозпродукции хорошего качества и с минимальными затратами. В этом деле важную роль играет в хозяйстве также правильное, экономически обоснованное отнесение тех или иных расходов на производственные ресурсы и к определенным видам затрат на производство продукции.

В связи с этим в существующих усложнившихся условиях хозяйствования особую актуальность приобретает задача непрерывного мониторинга имущественного и финансового положения сельскохозяйственного предприятия, результатов его деятельности в отчетном периоде и возможностей развития в ближайшей перспективе. Для решения этой задачи возможно использование следующей системы взаимно дополняющих критериев [1, с. 48]: «анализ динамики чистой прибыли предприятия; оценка кредитоспособности и стоимости предприятия и отслеживание их во времени».

Таким образом, при решении вопросов минимизации производственных затрат в аграрном секторе экономики, необходимо учитывать следующие моменты:

- 1) специфику этих затрат, состоящую в том, что с позиций общества они равны совокупным затратам труда, а с позиций сельхозпредприятия это его собственные расходы;
- 2) без соответствующих мер государственной поддержки предприятиям аграрного сектора весьма проблематично добиваться положительных финансовых результатов деятельности. Особое внимание при этом следует уделить предприятиям, оказывающим производственные услуги сельским товаропроизводителям (машинно-технологические станции), так как из-за большого удельного веса амортизационных отчислений в себестоимости услуг этим предприятиям сложно сохранять свои конкурентные позиции и обеспечивать финансовую устойчивость;
- 3) преодолению отрицательных результатов хозяйствования способствует диверсификация сельскохозяйственного производства, когда предприятия осваивают новые сферы деятельности, в том числе и не связанные с их основной производственной деятельностью;
- 4) одним из важных направлений снижения производственных затрат является оптимизация процесса замещения факторов сельскохозяйственного производства;
- 5) для оценки степени влияния различных мер и резервов по минимизации затрат следует осуществ-

лать постоянный мониторинг имущественного и финансового положения предприятия, что позволит заблаговременно выявить его проблемы и «болевы

точки» и разработать соответствующие направления улучшения его финансового состояния и укрепления конкурентных позиций на рынке.

#### Библиографический список

1. Арасланов Т.Н. Система критериев для мониторинга имущественного и финансового положения предприятия //Аудитор. – 2016. - № 12. - С. 45-48.
2. Кцоев А.В. Государство и экономика: оптимальные механизмы распределения ресурсов: - М.: РИОР: ИНФРА-М, 2014. - 233 с. - (Научная мысль).
3. Петранева Г.А. Экономика сельского хозяйства : учебник / Г.А. Петранева, Н.Я. Коваленко, А.Н. Романов, О.А. Моисеева; под ред. проф. Г.А. Петраневой. - М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2016. - 288 с.

#### References

1. Araslanov T.N. Sistema kriteriev dlya monitoringa imushchestvennogo i finansovogo polozheniya predpriyatiya //Auditor. – 2016. - № 12. - S. 45-48.
2. Kcoev A.B. Gosudarstvo i ehkonomika: optimal'nye mekhanizmy raspredeleniya resursov: - M.: RIOR: INFRA-M, 2014. - 233 s. - (Nauchnaya mysl')
3. Petraneva G.A. EHkonomika sel'skogo hoz'yajstva : uchebnik / G.A. Petraneva, N.YA. Kovalenko, A.N. Romanov, O.A. Moiseeva; pod red. prof. G.A. Petranevoj. - M.: Al'fa-M: INFRA-M, 2016. - 288 s.

## ДОСТАТОЧНОСТЬ КАПИТАЛА В КАЧЕСТВЕ КЛЮЧА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВ НА ПРИМЕР BBSF БАНКА В СИРИИ

**Ахмедов Ф.Н.**, к.э.н., доцент, Российский университет дружбы народов  
**Рагеб Аль-Гуссейн**, преподаватель, Высший институт делового администрирования  
**Мхд Шакер Ахмад Зейтун**, аспирант, Российский университет дружбы народов  
**Аль Хумсси Ахмад**, аспирант, Российский университет дружбы народов

**Аннотация:** Капитал представляет собой первую линию в банковской отрасли. Достаточность капитала играет важную роль в поглощении потерь, а не только для отдельного банка, но и для всей банковской системы, особенно в период финансовой нестабильности, таких как текущий кризис в Сирии. В работе излагаются основные аспекты достаточности капитала банковской системы в Сирии. Цель состоит в том, чтобы проиллюстрировать важность структуры капитала в обеспечении адекватного уровня капитала и обеспечения того, чтобы риск в банковской отрасли адекватно поддержан потерей поглощающие капитальные ресурсы. В качестве тематического исследования, чтобы охватить аспекты достаточности капитала, история BBSF банка в Сирии предлагает много интересных понимание пути, что капитал управляется для покрытия убытков и рисков. Таким образом, исследование использует финансовый анализ для оценки достаточности капитала BBSF. Не только исследования истории отдельного банка, но и вопросов достаточности капитала во всей банковской отрасли. Результаты показывают, что BBSF банк имеет конкурентоспособную позицию на сирийском рынке банковских услуг и, несмотря на сирийский кризис, BBSF по-прежнему хорошо работает и способен генерировать приемлемые доходы с достаточным уровнем капитала. В статье рекомендует BBSF искать оптимальную структуру капитала, чтобы быть очень устойчивым к финансовому стрессу. Статья заканчивается выводами и рекомендациями для стимулирования банков принять комплексные подходы стандартов структуры капитала, чтобы избежать источников риска и дорогих ресурсов капиталов.

**Ключевые слова:** банковская система, структура капитала, достаточности капитала, Базель.

**Abstract:** Capital represents the first line of defence in the banking industry. The capital adequacy plays an important role in absorbing losses, not only for an individual bank but for the whole banking system, especially in the period of financial instability such as the current ongoing crisis in Syria. This paper sets out the key aspects of the capital adequacy of the banking system in Syria. The objective is to illustrate the importance of capital structure in ensuring an adequate level of capital and ensuring that risk in the banking industry is adequately backed by loss-absorbing capital resources. As a case study to cover the aspects of capital adequacy, the story of BBSF bank in Syria offers many interesting insights into the way that capital is being managed to absorb losses and risks. Therefore, the study uses financial analysis to evaluate the capital adequacy of BBSF. The story of BBSF is not just the story of an individual bank but a window into the structural issues of capital adequacy in the entire banking industry. Results illustrate that BBSF bank has a competitive position in the Syrian banking market and despite all the stress and the crisis challenges, BBSF still perform well and able to generate acceptable earnings with an adequate level of capital. The paper recommends BBSF to seek an optimal capital structure to be highly resilient to financial stress. The paper ends up with many conclusions and recommendations to incentivize banks to adopt the more sophisticated approaches of capital standards and avoid a costly misalignment of capital resources and sources of risk.

**Keywords:** Banking System, Capital Structure, Capital Adequacy, Basel framework.

### INTRODUCTION

Failures in the capital adequacy requirements is one of the primary drivers of the financial crisis. Regulators, investors and banks remain focused on capital as the main source of resilience. According to the Basel Committee, excessive leverage, weak capital bases, poor funding profiles and insufficient liquidity buffers are the main causes of crises. As a result of these weaknesses, the market lost confidence in the solvency and liquidity of many banks, with a direct impact on the real economy. Three drivers are behind a bank's probability of default: the market value of its assets, its volatility and its current capital structure. There may be many occurrences in which financial distress and long-term risk of default are due to solvency and capital adequacy problems.

Financial crises are never exactly the same. The impact of the ongoing current crisis in Syria is profound. The lesson of history is that trust can be misplaced, leading to situations where the risk-takers build up excessive positions in credit and financial exposure, losing large amounts when the "bubble pops". These financial collapses tend to be extreme in their development and violent in their impact. In this regard, capital is the first line of defence in the banking industry. Banks need to hold equity capital to back up their earning assets. This made capital more expensive.

Banks in Syria need to increase their capital levels to be better prepared for potential future losses during the current ongoing financial crisis. The equity capital

that banks must have will be based upon the credit risk of their assets. The equity capital available to absorb potential losses allows the bank to offset its portfolio and business risks. Better capitalized banks have greater flexibility to ride out a downturn and thus avoid insolvency.

### PROBLEM STATEMENT

As the banking industry became more sophisticated, the capital standards of banking industry became vast, complex and too technical. Capital adequacy has proven to be a challenge to the banking industry. There is no number on the bank's financial statements that tells what is the optimal level of capital to maintain. Banks' capital standards present a different matter than standards for manufacturing and service companies.

As the crisis in Syria develops, the banking industry is feeling the heat, not only from regulators, but from depositors and investors, the structure of banking industry, its business model and capital remained a major concern. This brings out the vital question whether additional capital is needed to supplement the regulatory minimum capital requirements in the banking system.

The practical part of the paper is based on a case study of Bank of Bemo Saudi Fransi (BBSF) to discuss the capital profile of the bank at the end of year 2015 (last publicly available data). BBSF story has highlighted many critical aspects of the banking industry in Syria and has illustrated the importance of capital ad-

equacy and capital structure to improve safety, resilience and soundness in the banking system.

#### CAPITAL STANDARDS

Capital is the main source of resilience in banking industry. The lack of a liquidity and capital standards can result in fragile financial profiles for many banks. Recent experience has shown that the aspects of capital adequacy are fundamental to the resilience and stability of the banking industry.

The mathematics and architect behind the capital adequacy and regulatory capital requirements are a statistical black box to most. Capital measures the ability of a bank to withstand shocks to validate the strength and weakness of the business. However, a bank's capital is the stand-alone strength of the bank to assess how it would fare if it could not rely on external support. The capital can be understood as a measure of the likelihood that a bank will require support.

In contrast to industrial companies, the financial structure of a bank is influenced by the desire to seek an optimal capital structure. For a manufacturing company, financing is separated from its operations. In contrast, for a bank financing is part of its operations<sup>1</sup>. Moreover, as the level of leverage in banks is very high compared with non-financial companies, non-equity financing carries a much larger weight than equity financing on the balance sheet of a bank and the cost of capital of non-interest bearing deposits is difficult to determine.

To illustrate the importance of capital in banking system, bank credit analysts have traditionally used the CAMEL framework consisting of analysis of the capital, asset quality, management, earnings, and liquidity to evaluate the financial profile of a bank.

#### CASE STUDY

Syrian Arab Republic is infamous as the country where the world of finance evolves rapidly. With financial changes ushering in a new era in banking, the industrial challenges that banks in Syria face were daunting. At the same time, regulations were being drafted that would transform the banking industry beyond recognition and authorization in 2001, going from closed markets dominated by state monopolies to one open market with private players as one of the key moves in trying to free up the economy from its state-controlled.

#### The Banking Industry in Syria

Market changes were inevitable. In 2001, the licensing directive created a common framework for authorizing banks to offer various financial products and services. The outcome was to open the banking industry market from 2003.

Liberalization is spurring rapid growth in the banking industry in Syria but state banks still dominate the industry after decades of nationalization. Now the banking industry in Syria has eleven private banks and three Islamic banks compared with six banks owned by the state, and other banks are setting up in the country. Moreover, in addition to banks, the financial sector in Syria consists of insurance companies, Public Debt Fund, Social Security Corporation and pension funds of professional trade unions.

Initially, the focus was on commercial and retail banking, but then investment banks became also to be allowed. Total assets rose significantly in recent years but still about 40% that of neighbouring Lebanon. State banks held 72.1% of assets at the end of 2011 compared with 87% at the end of 2006. The government still do business "almost exclusively" with state banks, although nothing in the law forced them to do so. But a small capital base and restrictions on lending have kept loans by private banks small.

The central bank is working on issuing treasury bills for the first time and businesses are now allowed

to receive loan from foreign banks. Monetary regulations require banks operating in Syria to deposit a proportion of their capital with the central bank at zero percent interest rate, which prevents benchmark rates and closes the long-term lending market. The government is struggling to create a more favourable lending environment. The introduction of treasury bills and bonds should, in theory, provide banks with the tools they need to carry out long term lending.

The current ongoing crisis in Syria has changed the way in which banks manage their businesses. The evolving of the banking industry in Syria is perhaps the most visible evidence of the economic changes in recent years. The banking reforms have moved to a new level of intent. The consensus among financial analysts was that banking industry in Syria would be one of the most important value drivers of macroeconomics. No aspiring market leader could afford to miss out on this. The banking reforms should have attracted regional interest, but the restrictions, as well as U.S and European sanctions, have discouraged foreign investors with limited knowledge of tightly controlled Syria from investing in the banking industry.

The negative impacts of the current ongoing crisis in Syria is just so terrible and leaves an indelible scar on the economy. Regulators in Syria increases the emphasis on equity capital as the primary shock-absorber for banks during periods of stress, since this is the accounting item that is depleted by losses during normal operations.

Just as any other country, Syria has struggled to adopt Basel II on time. Basel is not a regulator itself and has no legal authority, but it became an extremely elegant regulatory regime for capital adequacy. The Basel capital adequacy regime would itself ensure a sound banking system. Some large countries decided to stay out of the Basel II regime. Most notably, the world's largest economy and banking regime, the USA, is a Basel Committee member yet has not yet implemented Basel II in full.

#### Bank of Bemo Saudi Fransi (BBSF)

After setting the scene with a look at the banking industry in recent years, one can now consider BBSF bank at the end of year 2015.

BBSF was established in Syria in 2004 to provide all kinds of financial products and services to both retail and corporate customers through a wide coverage of 39 distributed branches across all Syrian governorates. Ever since then, BBSF has maintained its status as a leading financial institution over a decade.

BBSF bank grew its business rapidly and became a major player in the banking market in Syria. Its total assets grew by 23.85% from SYP 138.32 billion in 2014 to SYP 171.91 billion in 2015. Its exposure to structured finance is modest with greater reliance on ordinary equity instead of preferred shares. Operating profits have increased by 62.60% and have achieved earnings of SYP 215.83 million in 2015 compared with a loss of SYP 34.78 million in 2014. BBSF bank's net profit amounted to SYP 6.674 million in 2015 compared to SYP 2.332 million in 2014.

Since bank financial analysis requires the use of tailored analytical methods, a descriptive statistics analysis is needed to compare BBSF key financial ratios, such as the ratio of capital (CR), to similar counterparties. The descriptive statistics of banking industry in Syria for 5 years (2007 through 2012) is provided in Table (1). Descriptive statistics indicate that the mean of the Return on assets (ROA) is about 0.42, implying that the average net income of banks is around 0.42% of their total assets. Moreover, the mean of the rate of return on equity (ROE) is about 5.16%, and the mean of the ratio of capital is about 10.98%, which shows that, on average, the Syrian banks' capital is about 10.98% of their total assets,

i.e. 2.02% above the 8% minimum level of Basel capital adequacy requirements framework.

Table (1) - Descriptive Statistics

	ROA	ROE	CR
Mean	0.004209	0.051657	0.109844
Standard Deviation	0.005528	0.077623	0.201955
Maximum	0.113965	0.194369	0.8667
Minimum	0.0471	0.1388	0.0288

Source: Prepared by authors depending on the banking industry data of financial reports.

BBSF bank works on increasing the share value of its stakeholders. Shareholders' equity represents 43.5% of the bank capital. The bank's shareholders' equity has increased by 59.10% compared to the end of 2014.

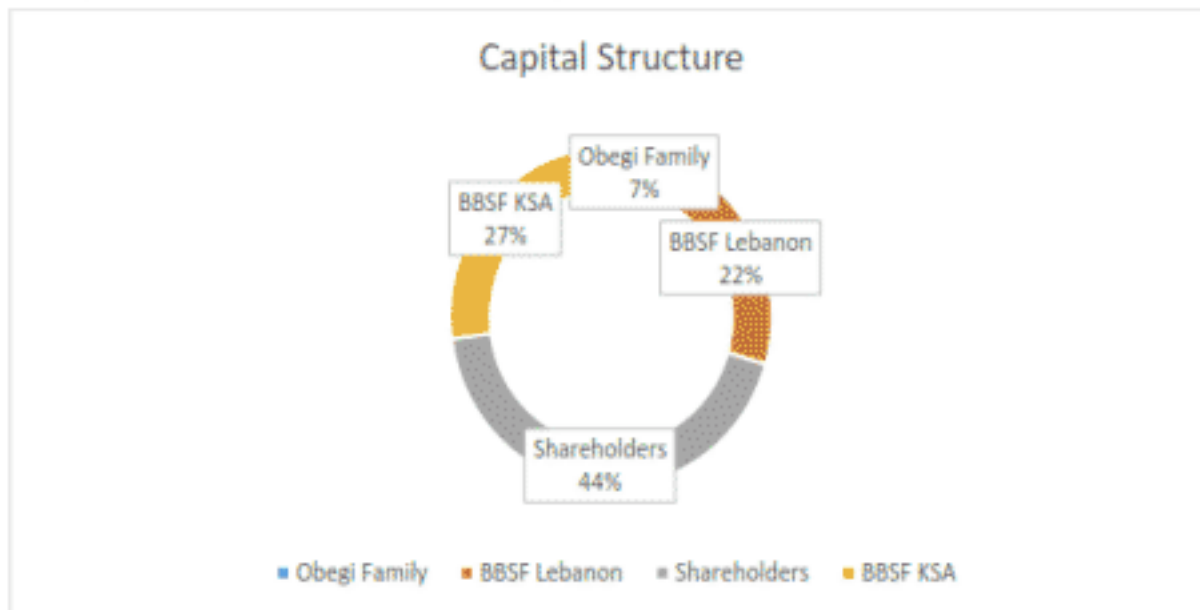


Figure (1): The capital base structure of BBSF bank

Source: Prepared by authors depending on the banking industry's financial reports.

The capital of BBSF bank accounted for SYP 5 billion. BBSF was established with an initial capital of SYP 1.5 billion divided into 3 million shares with SYP 500

par value each. The capital was gradually increased to SYP 5 billion in 10 million shares that are listed in securities exchange.

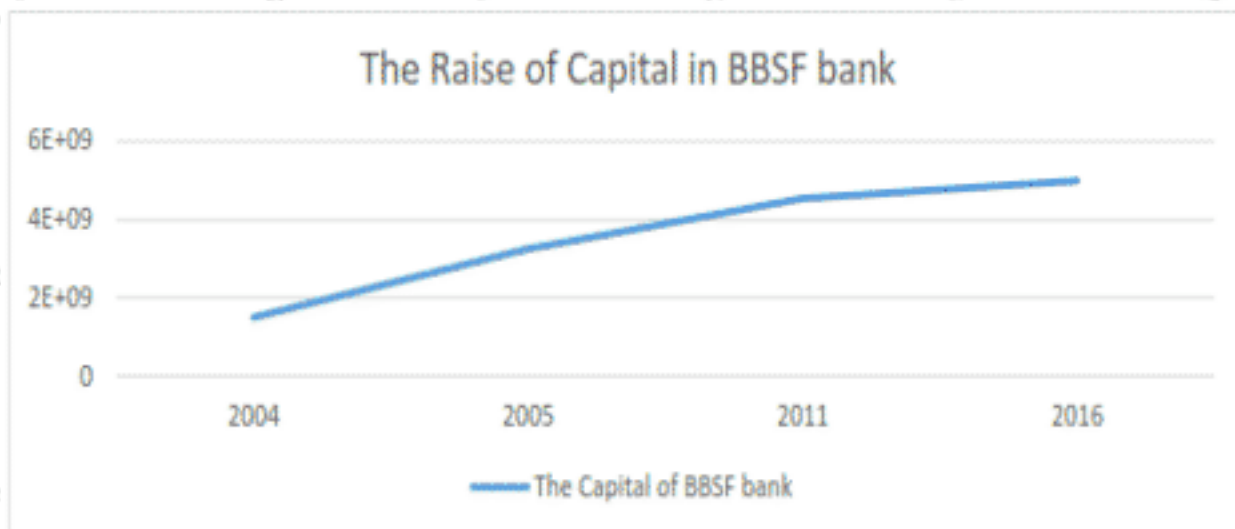


Figure (2): The raise in BBSF' capital over time

Source: Prepared by authors depending on BBSF Bank's financial reports

Capital is divided between Syrians pounds and US Dollars as:

Table (2) - Currency structure of capital in BBSF bank

	Number of Shares	Original Currency	Historical cost
SYP	28 602 690	2 460 738 500	2 460 738 500
USD	21 397 310	51 491 764	2 539 261 500
	50 000 000		5 000 000 000

Source: Prepared by authors depending on BBSF Bank's financial reports

Legal reserve in Syria is set up at 10% of annual net income and up to 25% of capital. Special reserve is set up at 10% of annual net income and up to 100% of capital. BBSF bank maintains compulsory cash reserves with Central Bank of Syria in the form of deposits equal to 5% of average customers' deposits and 10% of capital. As Basel II and national regulators in Syria promoted the use of banks' own risk assessments and internal ratings methodologies, BBSF bank generates its own risk-weightings, under supervisory scrutiny, and uses internal ratings methodologies for credit rating purposes. BBSF bank uses its historic experience to determine an expected (or average) loss for a portfolio of exposures, then combines these data with the given levels of confidence and correlation to determine the unexpected loss levels and hence the

capital requirement and the risk-weighted asset amount. All banks in Syria are required to maintain a capital adequacy ratio at a minimum of 8%. Banks must maintain an adequate capital to face risks. Capital adequacy ratios in BBSF bank are monitored on a regular basis and are complied with Basel II framework and guidelines. In fact, BBSF's capital adequacy has exceeded the minimum requirement of 8%. Moreover, the capital adequacy ratio was about 22.14% at the end of 2015. This high ratio shows that BBSF bank has the stability and efficiency, but may also indicate to the inability of the bank to allocate its resources since the recommended capital adequacy ratio according to Basel III is about 10.5%. The following table illustrates the calculation of capital adequacy in BBSF:

Table (2): the calculation of capital adequacy in BBSF bank

	December 31,	
	2015 SYP '000	2014 SYP '000
<b>Basic capital:*</b>		
Registered and paid in capital	5,076,000	5,076,000
Legal reserve	480,528	426,753
Special reserve	480,528	426,753
Unrealized retained earnings	12,949,002	6,491,037
Accumulated losses	( 1,147,402)	( 1,255,677)
Intangible assets (net)	( 531,793)	( 535,499)
Assets reverted to the bank as a settlement for outstanding debts	( 7,210)	-
The greater of facilities granted to or used by major shareholders and Board of Directors	( 426,072)	( 492,578)
<b>Net basic private money</b>	<b>16,873,581</b>	<b>10,136,789</b>
<b>Supplementary capital items:</b>		
Net unrealized profit of available for sale financial assets after deducting 50% discount	5,433	3,779
General reserve for credit facilities impairment	184,660	184,660
Supplementary private money	190,093	188,439
<b>Net private money (organizational capital)</b>	<b>17,063,674</b>	<b>10,325,228</b>
Credit risk and other assets risk	61,920,233	42,644,457
Risk weighted off-balance sheet assets and liabilities	7,992,110	2,630,057
Market risk	2,888,404	1,842,052
Operational risk	3,415,488	2,529,252
<b>Total</b>	<b>76,216,235</b>	<b>49,645,818</b>
Capital adequacy ratio (%)	22.39%	20.80%
Basic capital ratio (%)	22.14%	20.42%
Basic capital to total shareholders' equity ratio	93.56%	89.26%

Source: Prepared by authors depending on BBSF Bank's financial reports

#### CONCLUSIONS and recommendations

Having completed to consider the financial profile and capital structure of BBSF bank, one can now conclude to:

- In spite of the on-going challenges during the current crisis in Syria, BBSF bank was able to achieve satisfactory results in recent years. Operational in-

come increased by 62.60%, assets increased by 23.85% and retail deposits increased by 16.99%.

- BBSF bank has a strong capital adequacy of SYP 5 billion first line of defence to absorb potential losses, but it is also subject to adverse business, financial, and economic conditions during the current ongoing crisis in Syria.

- Capital standards will never be perfect. Banks in Syria will need to increase the size of their capital base by a significant multiple, in order to ensure that banks have more and better financial resources with which to operate, to improve the banking's sector ability to absorb shocks arising from financial and economic stress, whatever the source, thus reducing the risk of spill over from the financial sector to the real economy.

- In addition to reserves and minorities as elements of regulatory capital, equity is the most critical source of capital to the banking system in Syria. The capital structure of the banking system in Syria would be stabilized more by raising capital from existing or new shareholders, but a higher level of capital adequacy comes at a cost to bank profitability and/or customer product cost.

- The banking industry in Syria is taking too many risks in too many areas and may suffer the con-

sequences if capital were not managed properly. Capital adequacy needs to be regulated more closely. The first priority of regulatory reform in Syria needs to improve solvency capital levels, funding and liquidity structures of the banking system. As the current ongoing crisis in Syria continue to develop, there is a need to more innovative methods to detect potential failures and deficiencies in the capital adequacy framework of the banking industry.

The volume of structured finance for arbitrage and hedge purposes is very low in the banking industry in Syria. This can represent an opportunity to achieve a regulatory capital relief and reduce the regulatory capital requirements by repackaging and restructuring assets using securitization techniques. BBSF bank has a strong financial flexibility due to its ability to use securitization and whole-loan sales as funding channels. Structured finance instruments should remain profitable for banks on the whole.

Gross, S. 2007. Banks and shareholder value: An overview of bank valuation and empirical evidence on shareholder value for banks. Frankfurt am Main: Druck und Verlagshaus (DUV).

#### Библиографический список References

1. Adrian Docherty and Franck Viort, Better Banking. Understanding and Addressing the Failures in Risk Management, Governance and Regulation, Wiley 2014.
2. Cantor, R., Fons, J., Mann, C., Munves, D., and Viswanathan, J. An explanation of market implied ratings, Moody's Investors Service (November 2005).
3. Central Bank of Syria, Annual reports, 2006-2011.
4. Commercial Bank of Syria, Annual reports, 2006-2014.
5. Copeland, T., Koller, T., & Murrin, J. Valuation (2000). Measuring and Managing the Value of Companies (3rd. ed.). John Wiley and Sons, Inc. New York.
6. Gross, S. Banks and shareholder value: An overview of bank valuation and empirical evidence on shareholder value for banks. Frankfurt am Main: Druck und Verlagshaus (DUV) 2007.
7. Herwig, M. Langohr, and Patricia T. Langohr: The Credit Rating Agencies and Their Credit Ratings, What They Are, How They Work and Why They Are Relevant, John Wiley and Sons Ltd, England 2008.
8. Joshua Rosenbaum and Joshua Pearl Investment Banking, Valuation Leveraged Buyouts, and Mergers & Acquisitions, Wiley & Sons, New Jersey 2009.
9. O'Neill, L.C., President and Chief Rating Officer - Standard & Poor's. Building the new global framework for risk analysis, Remarks to Professional bankers' association at World Bank Headquarters in Washington, D.C. March 26, 1999.
10. Oleg Deev. Methods of Bank Valuation, a Critical Overview, Masaryk University, Faculty of Economics and Administration, Department of Finance, Czech Republic 2011.
11. Penrose, J. General Counsel and Managing Director, Standard & Poor's, In Ganguin, B., and Bilardello, J. Fundamentals of Corporate Credit Analysis, McGraw-Hill, New York. (2005)
12. PWC Corporation. Company Valuation with Focus on Banking Valuation, Ukraine 2011.
13. Vasicek, O.A. Credit valuation, White Paper: KMV Corporation. (March 22, 1984).

## РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ЗАТРАТ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

**Ахметзянов А.А.**, аспирант, Казанский Федеральный Университет, Институт Экономики Управления и Финансов

**Аннотация:** Развитие системы управленческого учёта занимает важное место в структуре строительной организации. В данном исследовании рассмотрены варианты калькулирования себестоимости и учёта затрат объектов строительства. Описаны преимущества и недостатки использования ABC-метода, основанный на распределении косвенных затрат по видам деятельности. Результатом исследования стала разработка системы аналитического учёта для строительной организации с использованием плана счетов бухгалтерского учёта, который можно адаптировать программных продуктах, для детализации управленческой информации.  
**Ключевые слова:** Калькуляция, себестоимость, ABC-метод, учёт затрат, объект строительства.

**Abstract:** The development of the management accounting system occupies an important place in the structure of the construction organization. In this study, options for calculating the cost and accounting for construction costs are considered. Advantages and disadvantages of using the ABC method are described, based on the distribution of indirect costs by types of activity. The result of the study was the development of an analytical accounting system for a construction organization using an accounting plan that can be adapted in software products to detail managerial information.

**Keywords:** Calculation, cost, ABC-method, cost accounting, construction object.

### Введение

Важнейшей задачей в системе управленческого учёта затрат в строительстве является калькулирование себестоимости производимой продукции и процесса строительства. Себестоимость продукции – это денежная оценка затрат на процессы производства и продажу. Затраты, связанные с использованием материалов, топлива, машин и механизмов, энергии, трудовых ресурсов, а также другие затраты, связанные с производством строительного объекта, формируют себестоимость объекта строительства.

При установлении продажной цены, необходимы достоверные данные о себестоимости, так как она используется для прогнозирования и текущего оперативного управления производством. В системе калькулирования необходимо присутствие следующей информации: установление оптимальной цены на строительство. Для калькулирования в строительстве используются определённые принципы, классификация затрат на выполнение строительства должна быть научно обоснована.

В рамках данного исследования принята классификация, основанная на делении затрат на основные и накладные, прямые и косвенные, переменные и постоянные, производственные и непроизводственные. Каждая организация вправе самостоятельно выбрать метод учёта затрат и метод калькулирования себестоимости с учетом специфики производства.

### Методика исследования

Наиболее популярным методом учёта затрат в строительстве и калькулировании себестоимости объекта строительства является позаказный метод, в рамках которого объект учёта – это совершенно отдельный заказ, который создается каждый раз при начале строительства нового объекта в соответствии с договором, который заключен с заказчиком, на строительство, по которому затраты отражаются кумулятивным методом до окончания строительства объекта. Себестоимость объекта определяется как совокупность всех затрат на протяжении всего срока жизни проекта [2, с. 185]. Окончательную калькуляцию при заказе методе учёта представляют после того, как все работы по заказу завершены, что, естественно, является существенным недостатком этого метода.

В позаказном методе все прямые затраты калькулируются по установленным статьям затрат по каждому объекту строительства, т. е. прямые затра-

ты легко идентифицируются в соответствии с конкретным объектом строительства. Остальные затраты отражаются по местам их возникновения и калькулируются в себестоимости каждого объекта строительства в соответствии с принятым в организации принципом распределения затрат.

В зависимости от включения в себестоимость объекта строительства косвенных затрат различают методы калькулирования полной и неполной (производственной) себестоимости [3, с. 348]. В полной себестоимости отражаются совокупность всех затрат организации, которые связаны с производством и реализацией объекта строительства. При полной себестоимости принято включать как прямые (материальные, затраты на оплату труда, страховые взносы), и косвенные затраты организации. Метод расчёт полной себестоимости позволяет оценить и контролировать рентабельность и цены объектов строительства.

Общепроизводственные и общехозяйственные расходы, зачастую невозможно отнести на конкретный проект или объект строительства, такие расходы называют косвенными затратами. Распределение косвенных затрат между объектами строительства устанавливаются согласно принятым в организации принципам распределения (например, пропорционально произведенной продукции). Однако, научный интерес в данном исследовании составляет не только принципы калькуляции себестоимости, а методы распределения затрат, которые показывали бы реальную суть вещей между распределяемыми группами затрат и характером деятельности. Сложность заключается в том, что в строительной организации структура косвенных затрат сложная и разнородная. Использование одного метода для всех косвенных затрат не учитывает их вида, характера, разновидности и в итоге служит причиной искажения расчёта себестоимости объекта строительства, а потому неприемлемо [2, с. 186]. Для повышения достоверности расчётов себестоимости проекта, нами предлагается группировать косвенные затраты по объектам учёта с последующим распределением каждой группы по соответствующей базе. Одной из разновидностей метода полного учёта затрат является метод ABC (activity-based costing) в отечественной литературе даются разные определения: по процессный учёт, учёт затрат по процессам, функциональный учёт затрат, калькулирование по действиям.

Использование ABC метода на практике различное, его применяют для расчёта полной себестоимости



сти объектов строительства и анализа рентабельности; при долгосрочном планировании бюджета затрат и выручки; контроля за затратами; при проектировании новых видов объектов строительства.

Распределение затрат по видам деятельности в качестве обособленного объекта учета затрат и калькулирования себестоимости позволит оценить эффективность деятельности организации в разрезе операций. Метод ABC позволяет принимать решения о том, что использовать строительной организации услуги подрядчиков или же строить собственными силами [2, с. 186]. При методе ABC косвенные затраты группируются по видам деятельности в зависимости от их родовых признаков, по которым их можно выделить, далее выбираются носители затрат для каждой группы. Для распределения косвенных затрат при этом методе используется большое количество критериев и признаков, которые подбираются профессионалами, владеющими навыками управленческого учета. Метод ABC позволяет менеджеру управлять затратами в разрезе отдельных видов деятельности, и дает возможности для эффективности использования этих данных при

планировании и контроле затрат, а в результате их снизить. Пожалуй, основным недостатком метода ABC является значительное усложнение процессов и увеличение трудоемкости калькулирования себестоимости объекта строительства.

В настоящее время в управленческом учете существуют множество различных методов распределения затрат. Поэтому, у менеджеров, экономистов и бухгалтеров организаций возникает вопрос по поводу выбора метода распределения косвенных затрат, который позволил бы вести учет затрат наиболее точно и достоверно, для принятия качественного управленческого решения.

При определении метода необходимо учитывать их особенности, и оценить эффективность выбранной методики в конкретной организации, т. е. сравнить затраты на его внедрение и применение, и ожидаемым эффектом от его использования.

Для того, чтобы наиболее эффективно использовать ABC метод должна быть разработана детализированная система аналитического учета затрат в строительной организации, которая была предложена нами в таблице 1.

Таблица 1 – Предлагаемая система аналитического учета затрат

Код	Расшифровка кода	Содержание
<b>Счет 08.01 «Приобретение земельных участков»</b>		
08.01.1.	Объекты строительства	Наименования объектов строительства 1. ЖК «Столичный»; 2. ЖК «Барселона»; 3. ...
08.01.2.	Статья затрат	1. Приобретение земельного участка; 2. Госпошлина; 3. Налог на землю; 4. ...
<b>Счет 08.33 «Строительство объектов недвижимости по инвестиционной деятельности»</b>		
08.33.1.	Объекты строительства	Наименования объектов строительства (см. выше)
08.33.2.	Статьи затрат	1. Субподрядные работы и услуги; 2. Строительные машины и механизмы; 3. Проектно-изыскательные работы сторонних организаций; 4. ...
08.33.3.	Контрагенты	Наименования контрагентов 1. ООО «Строймонтаж»; 2. ООО «Стройэнерго»; 3. ...
<b>Счет 20 «Основное производство»</b>		
20.XX.1	Объекты строительства	Наименования объектов строительства (см. выше)
20.XX.2.	Статьи затрат	Наименование статей затрат (см. выше)
20.XX.3.	Контрагенты	Наименования контрагентов (см. выше)
<b>Счет 25 «Общепроизводственные расходы»</b>		
25.1.	Статья затрат	Наименование статей затрат (см. выше)
25.2.	Структурное подразделение	1. Служба технадзора; 2. Служба строительства; 3. Сметно-договорной отдел; 4. ...
25.3.	Порядок распределения	1. Переменные затраты; 2. Постоянные затраты.

Счет 26 «Общехозяйственные расходы»		
26.1.	Статья затрат	Наименование статей затрат (см. выше)
26.2.	Структурное подразделение	1. Административный отдел; 2. Бухгалтерия; 3. Финансовый отдел; 4. ...
26.3.	Порядок распределения	1. Переменные затраты; 2. Постоянные затраты.
Код	Расшифровка кода	Содержание
Счет 44 «Расходы на продажу»		
44.1.	Статья затрат	1. Субподрядные работы и услуги; 2. Строительные машины и механизмы; 3. Проектно-исследовательские работы сторонних организаций; 4. ...
44.2.	Структурное подразделение	1. Отдел маркетинга; 2. Отдел продаж.
44.3.	Порядок распределения	1. Переменные затраты; 2. Постоянные затраты.

Источником информации для управленческого учета являются суммы на счетах Плана счетов бухгалтерского учета. Данная система позволяет получить необходимую аналитику для распределения косвенных затрат. Представленная аналитика, по нашему мнению, является минимальной для целей формирования управленческой отчетности, ее можно дополнить в зависимости от потребностей организации. Например, на счете 26 «Общепроизводственные расходы» мы выделили аналитику по структурным подразделениям. Эти данные позволят распределять косвенные затраты по видам деятельности на объект строительства. Например, ключом для распределения косвенных затрат в бухгалтерии может служить количество часов, отработанных сотрудниками. Такое распределение на объект строительства может быть оправданным в случае если на каждый проект выделен свой бухгалтер, то есть, который ведет бухгалтерский учет по единственному проекту. Также нами была предложена аналитика «Порядок распределения», которая может быть использована в системе «директ-костинг», смысл которого заключается в разделении затрат на постоянные и переменные. В рамках данной системы предполагается, что на продукцию (объект стро-

ительства) будут относиться только переменные затраты, постоянные будут списываться по мере возникновения в отчет о финансовых результатах.

#### Результаты и выводы

Резюмируя вышесказанное, отметим, что предложенная нами система учета затрат, в которой затраты делятся на постоянные и переменные, сгруппированные по отдельным признакам, позволяет получить информацию о себестоимости по методу «директ-костинг», а также информацию о полной себестоимости с распределением косвенных затрат и с использованием разных баз с применением элементов метода ABC. Для более детального анализа оперативной информации о затратах в строительных организациях, их структуре, видам и по местам возникновения предлагаем использовать представленную систему аналитического учета. Ее практическая значимость характеризуется тем, что для кодов затрат был использован план счетов бухгалтерского учета, который реализован во многих современных информационных бухгалтерских системах, которые позволяют собирать информацию по разным критериям.

#### Библиографический список

1. Динмухаметов И. Ф. Организация управленческого учета в строительных организациях [Текст] // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2015 г.). — М.: Буки-Веди, 2015. — С. 63-65.
2. Соколов А.Ю. Моделирование и разработка эффективной интегрированной системы исчисления затрат и результатов в рамках управленческого учета / А.Ю. Соколов // Инновационное развитие экономики. — 2016. — № 5, с. 185-193 (ВАК)
3. Соколов А.Ю. Современные подходы к распределению накладных затрат внутри группы компаний / А.Ю. Соколов, в кн. Современные проблемы глобализации мирового хозяйства и социально-культурного развития человека. — Казань: Изд-во Казан. Ун-та, 2016, с. 348-350
4. Чай, В. Т. Концептуальные основы управленческого учета в строительстве [Текст] / В. Т. Чай, Ж. Д. Салимова // Аудит и финансовый анализ. — 2011. — № 4. — С. 93-95

#### References

1. Dinmuhametov I. F. Organizatsiya upravlencheskogo ucheta v stroitel'nykh organizatsiyah [Tekst] // Aktual'nye voprosy ehkonomiki i upravleniya: materialy III Mezhdunar. nauch. konf. (g. Moskva, iyun', 2015 g.). — M.: Buki-Vedi, 2015. — S. 63-65.
2. Sokolov A.YU. Modelirovaniye i razrabotka ehfektivnoy integrirovannoy sistemy ischisleniya zatrat i rezul'tatov v ramkah upravlencheskogo ucheta / A.YU. Sokolov // Innovatsionnoye razvitiye ehkonomiki. — 2016. — № 5, s. 185-193 (VAK)

3. Sokolov A.YU. *Sovremennye podhody k raspredeleniyu nakladnyh zatrat vnutri gruppy kompanij* / A.YU. Sokolov, v kn. *Sovremennye problemy globalizatsii mirovogo hozhaystva i social'no-kul'turnogo razvitiya cheloveka*. – Kazan': Izd-vo Kazan' Un-ta, 2016, s. 348-350
4. CHaya, V. T. *Konceptual'nye osnovy upravlencheskogo ucheta v stroitel'stve* [Tekst] / V. T. CHaya, Zh. L. Salimova // *Audit i finansovyj analiz*. – 2011. – № 4. – S. 93-95

## АНАЛИЗ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ НАСЕЛЕНИЯ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

**Баева А.С.,** Дальневосточный Федеральный университет

**Рак А.В.,** Дальневосточный Федеральный университет

**Фурманчук Д.А.,** Дальневосточный Федеральный университет

**Аннотация:** В данной научной работе рассмотрен рынок труда Приморского края. В ходе исследования проведен анализ занятости и безработицы за период 2006-2016 гг. На основании полученных данных выявлены тенденции развития региональных трудовых ресурсов и составлен прогноз их динамики на 2017-2019 года. Полученные данные предлагается использовать с целью стабилизации уровня безработицы Приморского края в условиях кризисных явлений современной экономики.

**Ключевые слова:** занятость, безработица, рынок труда, региональная экономика, Приморский край.

**Abstract:** In this scientific work the labor market of Primorsky Krai is considered. During the research the analysis of employment and unemployment for the period for 2006-2016 is carried out. Based on the obtained data tendencies of development of a regional manpower are revealed and the forecast of their dynamics for 2017-2019 is constituted. The obtained data are offered to be used for the purpose of stabilization of the unemployment level of Primorsky Krai in the conditions of the crisis phenomena of modern economy.

**Keywords:** employment, unemployment, labor market, regional economy, Primorsky Krai.

В условиях современной экономики рынок труда является динамичным. Особенно это касается отдаленных территорий России, которые являются привлекательными для привлечения инвестиций. Которые, в свою очередь, способны оказать положительное влияние на региональный рынок труда. Для того чтобы оценить перспективы развития экономики региона в целом, необходимо оценить потенциал его трудовых ресурсов. Исследования в данной области, проведенные ранее российскими учеными, носят эмпирический характер. Другими словами, такими исследователями, как Норкова Е.В., Колесова Ж.С., Кораблева И. А. и другими, были выявлены и обобщены методики, применимые для анализа рынка труда, в частности занятости и безработицы Приморского края.

Целью данного исследования является изучение состояния занятости и безработицы Приморского края, динамика численности занятого и безработного населения и как следствие составление прогноза баланса трудовых ресурсов на 2017-2019 год.

Проведем анализ состояния занятости и безработицы населения Приморского края. По данным за 2015 год, Приморский Край находится на 23 месте по уровню безработицы, который составил 6,9%, тогда как средний уровень по стране составил 5,2%. Минимальный уровень безработицы 1,4% зафиксирован в Санкт-Петербурге, а максимальный в 29,8% - в Республике Ингушетия [7].

Внесем в таблицу данные о численности занятых и безработных, предоставленные государственной службой статистики по Приморскому краю за 2006-2016 гг. и проанализируем их.

Таблица 1- Усредненные статистические данные занятости и безработицы в Приморском крае

Год	Экономически активные(чел.)	Занятые(чел.)	Безработные(чел.)	Уровень безработицы(%)
2006	1086100	981000	105000	9,7
2007	1067200	981500	85700	8,0
2008	1048000	965500	82400	7,9
2009	1093200	1017500	75700	6,9
2010	1102700	1021100	81600	7,4
2011	1087800	984100	103800	9,5
2012	1071000	969300	101700	9,5
2013	1062400	977300	85000	8,0
2014	1060800	988000	72900	6,9
2015	1068800	993000	75800	7,1
2016	1059700	986700	72900	6,9

Источники: [1], [2], [3].

За 2006-2016 гг. не наблюдается четко выраженной тенденции увеличения или уменьшения численности занятых и безработных. Можно выделить 2009 год, он характеризуется самым большим количеством экономически активного населения, среди которого численность занятых (1017500 чел.) намного превышает численность безработных

(75700 чел.), а уровень безработицы равен 6,9%, что так же является лучшим результатом за этот период.

Рассмотрим, как в 2016 году распределилась численность занятых в экономике по уровню образования, согласно данным таблицы 2.

Таблица 2 - Распределение численности занятых по уровню образования за 2016 г по Приморскому краю, %

Всего занятых в экономике	В том числе имеют образование					
	Высшее	Среднее проф-фесс-ное	Начальное проф-фесс-ное	Среднее полное	Основное общее	Не имеют образования
100	29,9	23,9	23,7	18	4,1	0,4

Источники: [3].

Из таблицы 2 видно, что почти третья часть всех занятых в экономике имеет высшее образование.

Проценты людей со средним и начальным профессиональным образованием примерно равны. А про-

цент занятости в экономике населения, не имеющего образования, ничтожно мал.

Далее рассмотрим возрастной состав безработных в Приморском крае за 2007-2016 гг.

Таблица 3 - Возрастной состав безработных в Приморском крае за 2007-2016 гг., %

Год	Возраст					
	До 20 лет	20-29 лет	30-39 лет	40-49 (54) лет	Предпенсионный	Пенсионный
2007	17,0	32,1	23,3	15,1	5,7	6,8
2008	11,5	31,9	28,4	20,6	4,6	3,1
2009	8,9	30,9	27,4	24,9	4,9	3,0
2010	8,3	29,1	26,6	26,2	5,3	4,6
2011	8,6	30,3	25,6	26,4	4,9	4,2
2012	9,2	30,4	23,4	27,8	5,2	3,9
2013	10,4	30,0	21,5	28,1	6,1	9,9
2014	9,5	35,5	19,3	26,3	6,4	3,0
2015	9,0	32,3	21,4	27,6	6,7	3,1
2016	9,2	32,4	21,7	29,3	5,1	2,4

Источники: [2], [3].

Как ни странно, большая часть безработных приходится на самый активный возраст – 20-29 лет, около 29-35%. Самый же маленький процент безработных принадлежит предпенсионному возрасту, всего 5-7%. Нет четко выраженной тенденции роста или уменьшения числа безработных в том или ином возрастном интервале. Можно отметить лишь то, что значительно снизился процент безработных среди людей пенсионного возраста (на 4,4% по сравне-

нию с 2007 годом) и вырос среди людей 40-49 лет (на 14,2%) [4].

Рассмотрим динамику численности занятого и безработного населения в Приморском крае. Для того чтобы наглядно было видно, насколько сильно изменился уровень безработицы и численность тех или иных категорий экономически активного населения, на основе таблицы 1 построим графики.

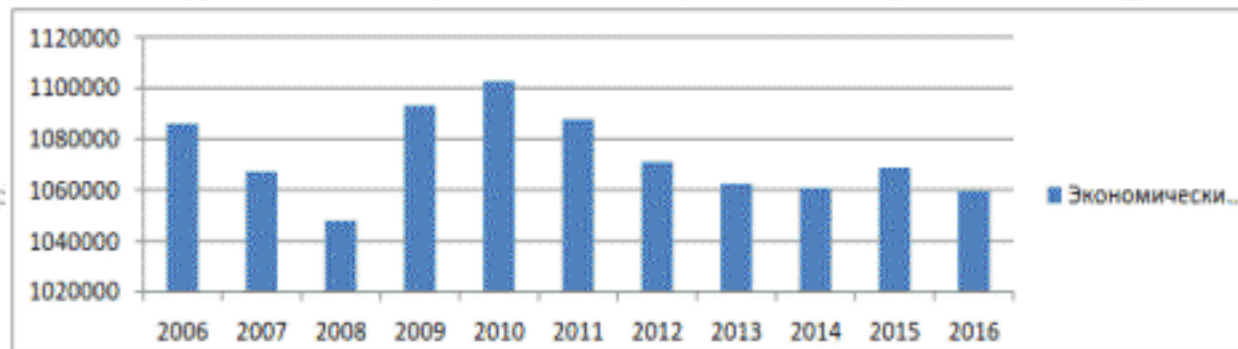


Рисунок 1 - График усредненного числа экономически активных людей в Приморском крае по годам

Наблюдается нестабильность и скачки в изменении численности экономически активного населения. Максимальная отметка была достигнута в 2008

году и составила 1102700 человек, а минимальная – 1048000 человек (2008г.)

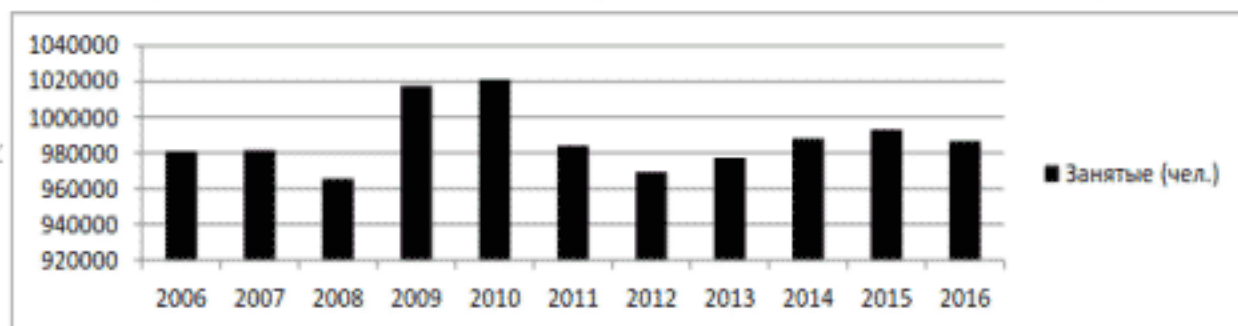


Рисунок 2 - График усредненного числа занятых людей в Приморском крае по годам

График занятости с некоторыми погрешностями повторяет линию изменения численности экономически активного населения, что свидетельствует о

прямой зависимости между этими показателями. Максимум – 1021110, минимум – 965500 соответственно в 2008 г. и 2006 г.

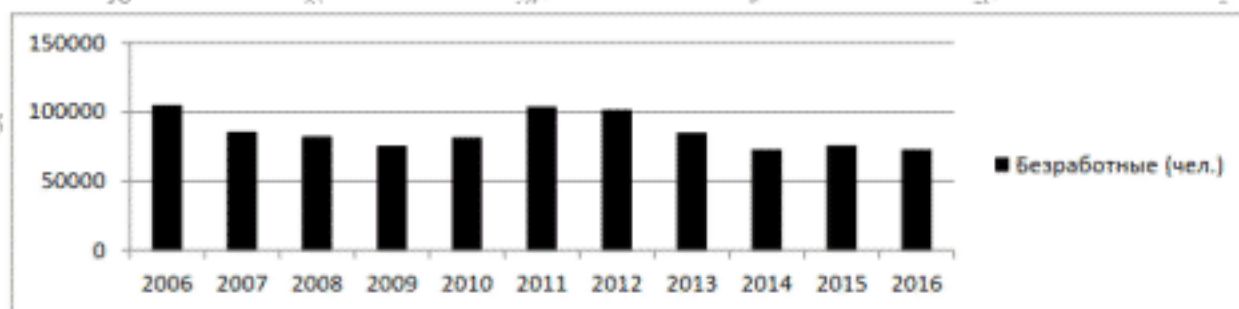


Рисунок 3 - График усредненного числа безработных людей в Приморском крае по годам

График безработицы содержит наименьшие колебания между годами, чем предыдущие графики. В 2014 году число безработных составляет 72900 человек, что является наилучшим показателем за по-

следнее десятилетие. В 2004 году наблюдается самый высокий количественный показатель – 105000 человек.

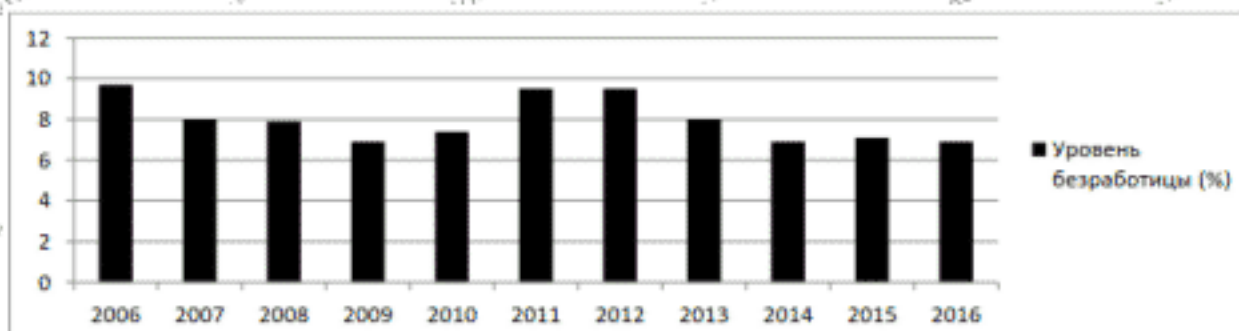


Рисунок 4 - График усредненного уровня безработицы в Приморском крае по годам

В 2007, 2012 и 2014 годах уровень безработицы является минимальным – 6,9%. Самый большой уровень безработицы равен 9,7% (2006 г.)

Рассчитаем динамику безработных в Приморском крае в интервале 2006-2016г.

Таблица 4 - Динамика безработных в Приморском крае за 2004-2014г.

Год	Численность безработных (тыс. чел.)	Абсолютный прирост		Коэффициент прироста		Темп роста (%)		Темп прироста		A%
		целый	базисный	целый	базисный	целый	базисный	целый	базисный	
2006	105	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2007	85,7	-19,3	-19,3	0,816	0,816	81,6	81,6	-18,4	-18,4	1,05
2008	82,4	-3,3	-22,6	0,961	0,785	96,1	78,5	-3,9	21,5	0,857
2009	75,7	-6,7	-29,3	0,919	0,721	91,9	72,1	-8	27,9	0,824
2010	81,6	5,9	-23,4	1,078	0,777	107,8	77,7	7,8	22,3	0,757
2011	103,8	22,2	-1,2	1,272	0,989	127,2	98,9	27,2	1,1	0,816
2012	101,7	-2,1	-3,3	0,980	0,969	98,0	96,9	-2,0	3,1	1,038
2013	85	-16,7	-20	0,836	0,810	83,6	81,0	-16,4	19,0	1,017
2014	72,9	-12,1	-32,1	0,858	0,694	85,8	69,4	-14,2	30,6	0,85
2015	75,8	2,9	-29,2	1,040	0,722	104,0	72,2	4,0	27,8	0,729
2016	72,9	-2,9	-32,1	0,962	0,694	96,2	69,4	-3,8	30,6	0,758

Источники: [1], [2], [6].

Безработица за 2006-2016 г. стремительно снижается, на это указывает отрицательный темп прироста, что является положительной тенденцией развития рынка труда. Исключением является лишь 2011 год, когда численность безработных была приближена к численности за 2006 год. После 2009

года, так же наблюдается тенденция снижения количества безработных. Абсолютное значение 1% прироста в большинстве случаев не превосходит 1 тыс. человек [5].

Рассчитаем динамику занятых в экономике в Приморском крае в интервале 2006-2016г.

Таблица 5 - Динамика занятых в экономике в Приморском крае в 2006-2016г.

Год	Численность занятых (тыс. чел.)	Абсолютный прирост		Коэффициент прироста		Темп роста (%)		Темп прироста		A%
		целной	базисный	целной	базисный	целной	базисный	целной	базисный	
2006	981	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2007	981,5	0,5	0,5	1,005	1,0005	100,05	100,05	0,05	0,05	9,81
2008	965,5	-16	-15,5	0,983	0,984	98,3	98,4	-1,7	-1,6	9,815
2009	1017,5	52	36,5	1,054	1,037	105,4	103,7	5,4	3,7	9,655
2010	1021,1	3,6	40,1	1,004	1,041	100,4	104,1	0,4	4,1	10,175
2011	984,1	-37	3,1	0,964	1,003	96,4	100,3	-3,6	0,3	10,211
2012	969,3	-14,8	-11,7	0,985	0,988	98,5	98,8	-1,5	-1,2	9,841
2013	977,3	8	-3,7	1,008	0,996	100,8	99,6	0,8	-0,4	9,693
2014	988	10,7	7	1,019	1,007	101,9	100,7	1,9	0,7	9,773
2015	993	5	12	1,005	1,012	100,5	101,2	0,5	1,2	9,88
2016	986,7	-6,3	5,7	0,994	1,006	99,4	100,6	-0,6	0,6	9,93

Источники: [1], [2], [6].

Анализируя целной темп прироста, можно говорить о нестабильности количества занятых. Резкий скачок произошел в 2009 году: численность занятых в экономике увеличилась на 52 тысячи человек. Резкое уменьшение – в 2011 году (37 тыс. чел.). Если сравнивать 2006 и 2016 года, что за этот промежуток времени численность занятых возросла, но незначительно – темп прироста составил 0,6%.

Проведем корреляционно-регрессионный анализ численности занятых и безработных. На основании полученных данных составим прогноз баланса трудовых ресурсов. Найдем зависимость численности занятого в экономике населения в Приморском крае и потребности организаций в работниках.

В первую очередь необходимо вычислить коэффициент корреляции  $r_{xy}$ :

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}} \quad (1)$$

Он равен  $r_{xy} = -0,44$ , что свидетельствует о наличии обратной связи между данными признаками, то есть при увеличении значения факторного признака (в нашем случае это потребность организации в рабочих) значение результирующего признака (численности занятых) уменьшается, и наоборот. Степень тесноты связи умеренная. Она показывает, с какой силой потребность организаций в работниках влияет на изменение численности занятых.

Таблица 6 - Численность занятых и потребность организаций в рабочих в Приморском крае за 2009-2016 гг.

Год	Занятые (чел.)	Потребность организаций в работниках (чел.)
2009	1017500	990
2010	1021100	960
2011	984100	12200
2012	969300	1300
2013	977300	17300
2014	988000	21400
2015	993000	18600
2016	986700	12900

Источники: [1], [2], [3].

Составим уравнение парной линейной регрессии, имеющее вид:

$$y = a_0 + a_1 \cdot x$$

Полученное уравнение имеет вид:

$$y = 994326 - 0,48x$$

Чтобы оценить значимость параметров  $a_0$  и  $a_1$ , необходимо воспользоваться t-критерием Стьюдента:

$$t_{\text{критическое}} = (t; k; n - m - 1) \quad (2)$$

Для того чтобы параметр был значим, необходимо соблюдать следующее условие:  $t_{\text{наблюдательное}} > t_{\text{критическое}}$

Результат произведенных расчетов имеет вид:  $t_{\text{наблюдательное}} = 4,12$ ,  $t_{\text{критическое}} = 2,63$ , следовательно, параметр значим. С помощью коэффициента детерминации найдем, на сколько процентов изменение численности занятых обусловлено влиянием на него изменения потребности организаций в работниках.

$$R^2 = r_{xy}^2 \quad (3)$$

В итоге у нас получилось, что  $R^2 = 0,2$ . Следовательно, в 20% случаев изменение численности занятых, зависит от изменения потребности организаций в работниках. На первый взгляд кажется, что 20% - это не такое уж и сильное влияние, но, кроме изменения потребностей организаций, на динамику численности занятых воздействует огромная масса других факторов, процент влияния которых еще меньше, например, демографические изменения, уровень образования, условия рабочего места, уровень заработной платы, уровень пособия по безработице и так далее. Отсюда можно сделать вывод о том, что потребности организаций в рабочей силе оказывают сильное влияние на количество занятых.

На основании данных, полученных в процессе корреляционно-регрессионного анализа, построим прогноз баланса трудовых ресурсов.

Таблица 7 - Прогноз баланса трудовых ресурсов на 2017-2019 гг.

		Очеред- ной год 2017	Первый год пла- нового периода 2018	Второй год планового периода 2019	Справочно	
					2016	2015
I	Численность трудовых ресурсов	1 335 615	1 338 122	1 339 540	1 332 920	1 334 910
1	Трудоспособное население в трудо- способном возрасте	1 164 098	1 166 096	1 168 110	1 159 848	1 162 436
2	Иностранцы, трудовые мигранты.	62 221	62 081	61 026	64 485	66 253
3	Работающие граждане, находящие- ся за пределами трудоспособного возраста	109 295	109 945	110 403	108 588	106 221
3.1	Пенсионеры старше трудоспособ- ного возраста	107 584	108 220	108 667	106 891	104 541
3.2	Подростки моложе трудоспособного возраста	1 711	1 724	1 736	1 696	1 680
II	Распределение трудовых ресурсов					
4	Численность занятых в экономике	988 924	994 081	997 895	981 610	978 455
5	Численность населения, не занято- го в экономике	346 691	344 041	341 645	351 311	356 455
III	Распределение занятых в экономи- ке по разделам ОКВЭД					
6	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	75 613	75 887	76 072	74 882	75 041
7	Рыболовство и рыбоводство	20 641	20 718	20 799	20 576	20 685
8	Обрабатывающие производства	106 688	107 539	108 807	105 136	104 130
9	Оптовая и розничная торговля;	193 798	194 259	194 527	192 821	191 981
10	Гостиницы и рестораны	29 172	30 542	31 252	27 495	26 264
11	Транспорт и связь	115 533	116 470	117 307	114 356	113 394
12	Финансовая деятельность	14 675	14 874	15 076	14 479	14 285
13	Государственное управление и со- циальное страхование	78 630	78 699	78 733	78 374	77 752
14	Образование	79 086	78 872	78 659	79 300	79 594
15	Здравоохранение	60 614	60 547	60 449	60 650	60 855
26	Предоставление прочих услуг	32 371	32 366	32 364	32 008	32 152

Источники: [1], [6], [7].

Итак, анализируя эту таблицу, можно сделать следующие выводы:

Во-первых, численность трудовых ресурсов будет из года в год расти

Во-вторых, уменьшится число иностранных трудовых мигрантов

В-третьих, увеличится число работающих граждан, находящихся за пределами трудоспособного возраста, причем в основном за счет активной деятельности пенсионеров (доля работающей молодежи так же растет, но менее быстрыми темпами)

В-четвертых, среди работников неуклонно будет расти спрос на такие сферы деятельности, как обрабатывающее производство, гостиничное дело, транспорт и связь. В остальных видах экономической деятельности значительного спада или роста количества трудовых ресурсов не наблюдается.

Проведенный анализ статистики занятости и безработицы в Приморском позволил сделать следующие выводы.

Безработица за 2006-2016 ежегодно стремительно снижалась, на это указывает отрицательный темп прироста, что является положительной тенденцией развития рынка труда

Из анализа можно видеть, что самый высокий уровень из общей численности безработных был зарегистрирован среди граждан возрастом 20-29 лет, а самый низкий - в предпенсионный возраст. Если же смотреть по уровню образованию в общей

численности, то наибольшая доля пришлось на высшее (29,9%), а доля безграмотного населения составила всего лишь 0,4%.

Из анализа о численности занятых за 2006-2016 год, можно сказать, что стабильность отсутствует. Если сравнивать 2006 и 2016 года, что за этот промежуток времени численность занятых возросла, но незначительно - темп прироста составил 0,6%.

В будущем ожидается повышение спроса на такие сферы деятельности, как обрабатывающее производство, гостиничное дело, транспорт и связь. В остальных видах экономической деятельности значительного спада или роста количества трудовых ресурсов не предполагается.

В России идет формирование конкретных механизмов государственного регулирования рынка трудовых ресурсов. Определенные шаги здесь уже сделаны: создана государственная служба занятости, система переподготовки кадров, официально устанавливаются прожиточный минимум и минимальная заработная плата.

Нельзя конкретно сказать, положительным или отрицательным фактором развития экономики является безработица. С точки зрения человека, потерявшего работу, это может оказаться трагедией, привести к снижению уровня жизни и проблемам личного характера. Однако с точки зрения экономической динамики данное явление является объективной необходимостью.

#### Библиографический список

1. Безработица / База документов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://reftrend.ru/801576.html>
2. Безработица, понятие, показатели, экономические издержки безработицы / Экзаменационные билеты по экономической теории [Электронный ресурс]. Режим чтения: <http://helpiks.org/1-109913.html>



3. Занятость населения / Экономикс [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://konspekts.ru/ekonomika-2/zanyatost-naseleniya/>
4. Показатели динамики / Статистика и эконометрика [Электронный ресурс]. Режим чтения: <http://univer-nn.ru/statistika/pokazateli-dinamiki-temp-rosta-i-prirosta/>
5. Показатели рядов динамики: абсолютный прирост; темпы роста и прироста, средний темп роста и прироста Абсолютное значение одного процента прироста / Теоретическая статистика [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ekonomstat.ru/otvety-po-kursu-statistika/153-pokazateli-ryadov-dinamiki-absolyutnyj-prirost-tempy-rosta-i.html>
6. Показатели, характеризующие занятость и безработицу / Лекции по экономике труда [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://e-educ.ru/et12.html>
7. Структурная безработица / Экономикс [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://economics.wideworld.ru/macroeconomics/6/3/3/>

#### References

1. Bezrabotica / Baza dokumentov [Электронный ресурс]. Rezhim dostupa: <http://reftrend.ru/801576.html>
2. Bezrabotica, ponyatie, pokazateli, ehkonomicheskie izderzhki bezraboticy / ENkzamenadionnye biletty po ehkonomicheskoj teorii [Электронный ресурс]. Rezhim chteniya: <http://helpiks.org/1-109913.html>
3. Zanyatost' naseleniya / ENkonomiks [Электронный ресурс]. – Rezhim dostupa: <http://konspekts.ru/ekonomika-2/zanyatost-naseleniya/>
4. Pokazateli dinamiki / Statistika i ehkonometrika [Электронный ресурс]. Rezhim chteniya: <http://univer-nn.ru/statistika/pokazateli-dinamiki-temp-rosta-i-prirosta/>
5. Pokazateli ryadov dinamiki: absolyutnyj prirost; tempy rosta i prirosta, srednij temp rosta i prirosta Absolyutnoe znachenie odnogo procenta prirosta / Teoreticheskaya statistika [Электронный ресурс]. Rezhim dostupa: <http://ekonomstat.ru/otvety-po-kursu-statistika/153-pokazateli-ryadov-dinamiki-absolyutnyj-prirost-tempy-rosta-i.html>
6. Pokazateli, harakterizuyushchie zanyatost' i bezraboticu / Lekcii po ehnomike truda [Электронный ресурс]. Rezhim dostupa: <http://e-educ.ru/et12.html>
7. Strukturnaya bezrabotica / ENkonomiks [Электронный ресурс]. Rezhim dostupa: <http://economics.wideworld.ru/macroeconomics/6/3/3/>

## РОЛЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА ГОТОВЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

**Будович Л.С.**, к.э.н., доцент, Московский технологический университет  
**Старцева Ю.В.**, к.э.н., доцент, Московский технологический университет

**Аннотация:** Быстрые темпы развития современной экономики России требуют от руководителей компаний сокращения времени, которое затрачивается на принятие управленческих решений. Предметом статьи является рынок готовых маркетинговых исследований, его роль и перспективы. Целью работы является исследование рынка готовых маркетинговых исследований. Анализ состояния рынка готовых маркетинговых исследований в России показал, что в настоящее время не сформировался еще до конца в силу объективных обстоятельств, но имеет большие перспективы и потенциал развития в будущем.  
**Ключевые слова:** Маркетинговые исследования, рынок, реклама, информация.

**Abstract:** The rapid pace of development of modern Russian economy require executives to reduce the time it takes to make management decisions. The subject of the article is the market ready market research, its role and prospects. The aim is to study the market shelf market research. Analysis of market conditions shelf market research in Russia shows that are currently not yet fully formed due to objective circumstances, but it has great prospects and potential for development in the future.

**Keywords:** Marketing research, market, advertising, information

### Введение

Различные компоненты маркетинга, в том числе система маркетинговой информации, куда входят и готовые маркетинговые исследования, находятся в зачаточном состоянии. Маркетинг – это еще достаточно новая и неосвоенная сфера деятельности многих российских предприятий. А готовые маркетинговые исследования в России появились совсем недавно, вследствие чего эта область в маркетинговой деятельности практически не освещена. В связи с этим у руководителей российских предприятий возникают различные вопросы и сомнения по поводу важности и необходимости реализации системы маркетинговой информации на предприятии в целом и приобретения готовых маркетинговых исследований, в частности.

Вследствие этого, возрастает роль готовых маркетинговых исследований, которые содержат заранее собранную и обработанную информацию по интересующему направлению. Объем представленной маркетинговой информации позволяет использовать ее в процессе принятия решений. Большинство готовых маркетинговых исследований содержит информацию об объеме и структуре рынка, предпочтениях потребителей, анализ конкурентов, тенденции развития рынка. Разумное соотношение цены и качества готового маркетингового продукта обеспечивает востребованность готовых маркетинговых исследований, как со стороны крупных компаний, так и со стороны малого бизнеса. Создание готовых маркетинговых исследований – это сбор, систематизация и анализ информации, полученной в результате изучения большого количества вторичной информации, а также в результате опросов и активных коммуникаций с первоисточниками информации.

### Основной раздел

Необходимость создания системы маркетинговой информации обусловлена потребностью в сборе, обработке больших объемов данных, предоставления руководству необходимой актуальной, а главное, достоверной информации. Такая система играет важную роль в принятии управленческих решений в сфере маркетинга.

У готовых маркетинговых исследований есть как свои преимущества, так и недостатки. И принятие решения в пользу их использования зависит от того, для каких задач рассматривается вариант их приобретения. Как правило, в силу того, что такие исследования содержат достаточно обобщенную информацию, они являются для потребителя не конечными, а скорее помогают сориентироваться в

направлении более детального исследования, проводимого либо в рамках заказного проекта либо собственными силами. Другими словами чаще всего готовые исследования, в целях экономии времени и денежных средств, используют как начальные этапы более глубоких исследований.

В настоящее время рынок готовых маркетинговых исследований находится на стадии развития, и с популяризацией маркетинга на этот рынок приходит очень много новых активных, но не очень профессиональных игроков. В связи с этим, остро встает вопрос качества готовых исследований. И так как качество исследования сильно зависит от аналитика подготавливающего его, важным шагом перед приобретением конкретного готового исследования является изучение компании-автора.

Таким образом, если система маркетинговой информации представляет собой постоянно действующую систему сбора и анализа информации, необходимую для осуществления маркетинговой деятельности, то маркетинговое исследование представляет собой процесс, включающий различные методы исследовательской деятельности, направленной на решение конкретной маркетинговой проблемы, стоящей перед предприятием. Следовательно, основное отличие заключается в том, что система – это единый комплекс или организм, а не просто группа статистических независимых информационных операций, осуществляемых в определенной последовательности. А подсистема маркетинговых исследований, в свою очередь, является важнейшим и неотъемлемым элементом функционирования системы маркетинговой информации.

Известная фраза «кто владеет информацией – владеет миром» в полной степени отражает актуальность готовых маркетинговых исследований для современного бизнеса. Но обязательным условием является выполнение требований предъявляемых к любому виду информации: объективность, достоверность, полнота. В настоящее время в Интернете представлено большое количество компаний предлагающих готовые маркетинговые исследования того или иного сегмента рынка или отрасли в целом. Приобретая готовое маркетинговое исследование не всегда можно узнать заранее о его качестве. Получение некачественной информации создает угрозу эффективному управлению компанией. Отсюда вытекают актуальные вопросы – какое влияние оказал экономический кризис на рынок готовых маркетинговых исследований и каковы дальнейшие перспективы? Насколько востребованы сегодня готовые маркетинговые продукты и какова их средняя

стоимость? Исследования, какого типа и по каким рынкам чаще всего заказывают? Какова эффективность использования готовых маркетинговых исследований?

Маркетинговое исследование вообще – это форма бизнес-исследования, которое фокусируется на понимании рыночных процессов, поведения потребителей, конкурентов в текущей экономической ситуации. В результате маркетингового исследования, как правило, формируется отчет, который является маркетинговой информацией.

Информацию необходимо собирать из всех возможных и доступных источников. Однако, не все так просто. Существуют серьезные проблемы в сборе маркетинговой информации и проведении маркетинговых исследований силами сотрудников компании, одной из которых является незнание или неумение пользоваться возможными существующими источниками маркетинговой информации, особенно вторичных данных. Именно поэтому многие компании прибегают к услугам сторонних исследовательских фирм, то есть к таким внешним источникам информации, среди которых важное место занимают заказные и готовые маркетинговые исследования.

В настоящее время рынок готовых маркетинговых исследований является одним из динамично развивающихся сегментов рынка маркетинговых исследований в целом. Более сотни компаний предлагают такие продукты. Можно выделить следующие тренды на рынке готовых исследований: рост рынка по числу участников и по числу материалов; расширение тематики готовых отчетов; активное использование затратных методов получения информации, таких как экспертные оценки, опросы, глубинные интервью покупателей и т.д.; актуализация данных, т.е. отчеты обновляются 2-6 раз в год; усиление неценовой конкуренции; использование современных технологий анализа, обработки, систематизации и хранения маркетинговых массивов данных. [1]

Однако, информация, которая хранится в компании, со временем устаревает, теряется или утрачивает свое значение, и, следовательно, не представляет особой ценности для компании в долгосрочной перспективе. Ценность информации для компании возрастает только тогда, когда она обобщается и становится знанием, хранящимся внутри компании, и представляющим собой накопленный интеллектуальный капитал компании, включающий в себя данные, информацию и идеи, и необходимый для принятия наилучших и наиболее эффективных решений управленческим аппаратом компании.

Рынок готовых исследований – это относительно новый для России рынок, который сейчас находится на стадии формирования. Учитывая, что российские предприниматели все больше и больше осознают необходимость маркетинга, то соответственно, растет спрос и на маркетинговые исследования, как неотъемлемый элемент маркетинговой деятельности. А это способствует тому, что и рынок исследований растет достаточно быстрыми темпами. Еще буквально 10 лет назад компаний, предлагающих свои исследования на продажу, было совсем мало, и игроки конкурировали между собой в первую очередь за темы. Найти исследования двух компаний по одной тематике было предельно сложно. Теперь же конкуренция переместилась в область продукта – у клиентов появился выбор между исследованиями, выпущенными разными компаниями.

Рынок готовых отчетов новый для России и в настоящее время находится на стадии формирования и соответственно растет быстрыми темпами. Еще несколько лет назад исследовательские компании конкурировали между собой за темы, теперь

ситуация изменилась и конкуренция переместилась в область продукта.

Многие клиенты в полной мере не используют готовые маркетинговые продукты, что показывает неспособность исследователей предложить оптимальный и необходимый аналитический продукт клиенту. Иногда спрос на маркетинговые исследования формируется по принципу надо было бы провести исследование давно, но финансирование появилось только сейчас. Зачастую подобные отчеты остаются не прочитанными. Особенно это касается отчетов, перегруженных цифрами, графиками и диаграммами. Со скромным количеством комментариев и практических выводов.

Информация в маркетинговой деятельности играет ключевую роль, поскольку маркетинговое управление базируется на знании конкретной ситуации, сложившейся на рынке. Это значит, что для принятия эффективного решения управляющему требуется определенная информационная база, на которую он будет опираться, одной интуиции и опыта менеджера для этого недостаточно. Наличие качественной маркетинговой информации позволяет уменьшить неопределенность в процессе принятия управленческих решений в маркетинговой деятельности.

Таким образом, руководство фирмы в процессе своей деятельности постоянно нуждается в разнообразной информации. Эти сведения составляют базу для функционирования любой коммерческой структуры в области анализа, планирования, производства и контроля.

Эффективность готового маркетингового исследования определяется факторами: достоверность информации; актуальность информации; анализ первичных источников; анализ вторичных источников; практическая ориентация информации; использование современных информационных продуктов. Эффективность использования результатов готового маркетингового исследования сильно зависит от профессиональных навыков сотрудников компании-клиента.

2015 год стал для многих компаний, который занимаются маркетинговыми исследованиями, своеобразной лакмусовой бумажкой. Многие игроки покинули данный рынок и на их место пришли новые участники. Исследовательские компании, которые ранее не занимались готовыми отчетами, в рамках расширения продуктового портфеля заняли освободившиеся ниши. Для клиентов данные изменения не были очень заметны, так как известность брендов в данном сегменте не очень велика. Если оценивать в целом влияние кризиса на рынок готовых маркетинговых исследований, можно сказать, что кризис благоприятно повлияет и помогает рынку перейти ускоренными темпами в фазу зрелости.

На рынке готовых маркетинговых отчетов ближайшее время следует ожидать прихода новых сильных игроков. Монопольное существование такого сильного игрока, как компания РБК, в условиях динамично развивающегося рынка маркетинговых исследований, остается вопросом времени. Начиная с 2013 года и до 2016 года, рынок готовых маркетинговых исследований в денежном выражении рос около 25% в год, а в натуральном выражении рост составлял 15-20% в год. Данный рост объясняется повышением конкуренции на рынке, поиском свободных ниш, выводом новых товаров на рынок, попыткой повышения качества обслуживания клиентов.

Большинство компаний в период кризиса сократили финансирование бюджета, отведенного на маркетинговые исследования. Спад продаж готовых исследований по средним оценкам достиг 45%, а средняя стоимость отчета сократилась на 15%.

Средняя стоимость готового маркетингового исследования трудно определить, как трудно рассчитать среднюю стоимость автомобиля или среднюю температуру по больнице. Примерный расчет средней стоимости допустим для кого-то конкретной тематики с определенным кругом вопросов. Цена исследования может варьироваться от 20 тысяч рублей до нескольких миллионов рублей.

В современных условиях возрос интерес к исследованиям рынка труда. Основные потребители таких работ – руководители предприятий и подразделения по управлению персоналом. Их интересуют размеры и % изменения заработных плат по должностям, масштаб сокращений, наличие и востребованность конкретных специалистов на рынке труда в определенном сегменте. Наиболее востребованными также остались исследования, связанные с изучением восприятия продукта, анализом конкурентов, отслеживанием позиций бренда на рынке. Основными потребителями готовой маркетинговой продукции являются юридические лица, чаще всего средние по размеру компании, занимающиеся перепродажей импортной продукции, а также занимающиеся производством полуфабрикатов и продуктов питания.

По мере усложнения среды функционирования компании управляющим по маркетингу требуется все больший объем данных. Неслучайно на многих фирмах создаются специальные системы маркетинговой информации. И хотя создание и поддержание такой системы является весьма затратным для организации, тем не менее, эти затраты вполне оправданы.

#### **Заключение**

Наиболее распространенным способом реализации готовых маркетинговых исследований стала всемирная компьютерная сеть Интернет. Большинство готовых маркетинговых продуктов реализуется через электронные торговые площадки, что не исключает предоставление отчета на печатных носителях по желанию клиента.

Подводя итог можно сказать, что рынок готовых маркетинговых исследований в России до конца в настоящее время не сформировался в силу объективных обстоятельств. Влияние кризиса благоприятно отразилось на развитии данного сегмента маркетинговых исследований. Несмотря на снижение продаж, говорить о том, что рынок готовых маркетинговых исследований откатился на несколько лет назад нельзя. Количество и качество предлагаемых готовых отчетов постоянно возрастает.

#### **Библиографический список**

1. Голуб О. Ю. Теория коммуникации: Учебное пособие / О. Ю. Голуб. - М. : KnoРус, 2012. - 578 с.

#### **References**

1. Golub O. YU. Teoriya kommunikacii: Uchebnoe posobie / O. YU. Golub. - M. : KnoРус, 2012. - 578 s.

## СОЗДАНИЕ СТАНДАРТИЗИРОВАННОЙ МОДЕЛИ ГЧП-ПРОЕКТА КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА СТРУКТУРИЗАЦИЮ ГЧП-СДЕЛКИ

**Грошева Н.Б.**, д.э.н., доцент, Иркутский государственный университет  
**Нуйкина М.С.**, аспирант, Иркутский государственный университет  
**Гласова Е.С.**, Иркутский государственный университет

**Аннотация:** С каждым годом проекты государственно-частного партнерства в России находят все более широкое применение в различных инфраструктурных отраслях – социальной, транспортной, пенитенциарной и других. Целью привлечения частного партнера является создание, развитие, эксплуатация объектов, а также повышение качества публичных услуг. Однако структуризация ГЧП-сделок достаточно затратна, поэтому реализация небольших проектов либо проводится с высокими рисками как для публичного, так и для частного партнера, либо формализуется как другие виды сделок, не являющимися формой ГЧП. В этой ситуации важную роль может сыграть банк – не только как источник фондирования проекта, но и как консультант и эксперт по проекту. Следует отметить, что экспертная часть проекта требует высокого качества человеческого капитала и стоит достаточно дорого, поэтому далеко не все банки, а тем более их территориальные подразделения, оказывают подобную услугу. Предлагаемым решением, выгодным всем участникам проекта, является создание стандартизированной модели проекта, которая снижает как затраты на комплексную проверку объекта инвестирования, так и риски участников сделки.

**Ключевые слова:** ГЧП проект, ГЧП-сделка, фондирование ГЧП проекта, стандартизация проекта.

**Abstract:** Every year projects of public-private partnership become more popular in various infrastructure sectors – social, transport, penitentiary and others. The main purpose of private partner is creation, development, exploitation and improving the quality of public services. However, structuring of PPP's projects are expensive enough, that's why implementation of small projects either has serious risk for both public and private partner or is formalized as other kinds of deals. In this situation bank may become really important not only as source of funding, but also as consultant and expert. It should be noted that the expert part of the project requires a high quality of human capital and is expensive enough, so not all the banks, especially it's local affiliations, provide such services. One of the optimal solution can be creation of a standardized project model, which reduces both the due diligence and the risks of partners.

**Keywords:** public-private partnership project, public-private partnership deal, funding of public-private partnership project, standardization of public-private partnership project.

В соответствии с Федеральным законом от 13.07.2015 N 224-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации» Сторонами соглашения о государственно-частном партнерстве являются публичный партнер и частный партнер [1]. Однако, фактически проект включает намного больше участников: фондирование проекта предполагает привлечение третьего участника проекта – финансово-кредитной организации, экспертиза проекта требует технических, финансовых, юридических специалистов, а анализ рисков и структурирование проекта – работы отдельной группы независимых экспертов (при этом каждый из участников проекта самостоятельно оценивает риски). Активными участниками – инициаторами проекта – традиционно считаются публичный и частный партнер, хотя финансовый участник не менее важен в схеме проекта, поскольку именно на него ложатся измеримые риски. Можно выделить следующие основные риски для участников проекта:

– для финансового участника – риски невозврата вложенных средств или неполучение ожидаемой финансовой эффективности проекта;

– для публичного партнера основными рисками будут являться негативные социальные и политические аспекты проекта

Реализация ГЧП проекта включает несколько стадий жизненного цикла проекта (рис. 1).

Появление идеи проекта может идти как от частного, так и от публичного партнера. Такие стадии как оценка рисков, определение участников проекта, структурирование и финансирование проекта требуют привлечения внешних экспертов. Реализация

проекта предполагает привлечение подрядчиков и других участников; окупаемость возможна как результат оказания определенных услуг, а терминация проекта предполагает либо передачу объекта, либо его ликвидацию.

С точки зрения затрат на проект предрезервационная стадия также требует определенного уровня финансирования, поскольку предполагает привлечение финансовых, технических и юридических экспертов достаточно высокого уровня и высокой стоимости. Технические эксперты определяют стадии реализации проекта и условия его функционирования; финансовые эксперты рассчитывают затраты и риски проекта, а также его окупаемость; юридические эксперты выступают помощниками в структурировании сделки и оценке правовых рисков; финансовые эксперты оформляют фондирование проекта, осуществляемое за счет собственных или привлеченных средств партнеров. Именно здесь возникает заинтересованность банка как участника сделки.

В условиях глобальной конкуренции банки стремятся играть более активную роль в жизни клиентов, чем просто быть организацией по предоставлению кредитов. Банки являются финансовыми консультантами и посредниками (например, при проведении андеррайтинга по эмиссии облигаций), кроме того, они реализуют часть управленческих функций как аутсорсеры (ведение бюджетирования и исполнение части функций корпоративного казначейства), поэтому роль кредитора в проекте снижает маржу банка и повышает его риски в случае недостоверной информации по проекту.



Рисунок 1 - Жизненный цикл проекта

Примером «активного» банка можно считать Сбербанк, который декларирует свои услуги как комплексный финансовый аутсорсинг для компаний, готовый принять на себя, в том числе, поддержку бизнеса в части ИТ-инфраструктуры. В компании уже существует разработанный пакет услуг для малого бизнеса, включающий различные бухгалтерские и финансовые программы. Кроме того, согласно стратегии развития Сбербанка на 2017 год, одной из основных целей компании является создание совершенствование ИТ-сервиса для того, чтобы предпринимателю не нужно было обращаться с различными вопросами по регистрации предприятия в различные органы власти, а он смог это сделать по удаленным каналам. (Г. Греф на встрече с Д. Медведевым, 01.02.2017[2]).

В случае участия в ГЧП-проекте в качестве одной из сторон, банк приобретает следующие преимущества:

- снижение рисков финансирования проекта за счет полной и достоверной информации о проекте;
- получение непроцентного дохода от сопровождения проекта (в том числе услуги по андеррайтингу ценных бумаг для финансирования проекта);
- повышение вовлеченности в проект за счет оказания консультационных (экспертных) услуг по структурированию сделки.

Однако, как и любая территориально распределенная структура, Сбербанк испытывает сложности с трансляцией ряда услуг на удаленные подразде-

ления: обучение специалистов, готовых на высоком уровне оказать на местах соответствующие услуги, требует значительных дополнительных затрат, а оказание подобных услуг неподготовленными специалистами влечет финансовые и репутационные риски для банка. В ряде случаев для оказания услуги банк направляет специалистов на место предполагаемой реализации проекта, что также ведет к росту затрат для его участников.

Высокие затраты на предпроектной стадии делают реализацию небольших проектов в форме государственно-частного партнерства (особенно на муниципальном уровне) практически невозможной. В результате создается пул проектов (интеграция однотипных проектов на уровне региона), что отсекает часть неинституциональных партнеров, либо проект реализуется с высокими рисками и издержками. Согласно статистике, количество неудачных ГЧП-проектов среди крупных по объему инвестиций составляет 5,6 %, в то время как в средних и малых проектах этот показатель почти в 6 раз выше - 29,8% [3].

Предлагаемое решение – разработка на уровне центрального аппарата банка стандартизированной схемы проекта, которая была бы максимально унифицирована для реализации небольших проектов.

При этом унифицированная схема проекта обязательно включает в себя следующие элементы:

- предпроектное обследование;
- анализ рынка;
- технологическая оценка проекта;

- определение схемы финансирования проекта;
- оценка финансово-экономических показателей инвестиционного проекта, в том числе расчет основных финансовых показателей (NPV, IRR, PI, срок окупаемости, точки безубыточности);
- оценка рисков.

Очевидно, что таких схем – «структурированных моделей» - должно быть несколько в зависимости от вида проекта, и такие схемы могут применяться в основном для небольших проектов с низкой долей уникальности (детские сады, поликлиники, котельные и ряд других потенциальных объектов государственно-частного партнерства).

Структурирование проекта предполагает:



Рисунок 2 - Структурирование проекта

Таким образом, головная структура банка разрабатывает пакет требований к проекту и систему базовых показателей проекта, территориальные подразделения совместно с частным и публичным партнерами заполняют необходимые данные по проекту, снижая при этом затраты на человеческий капитал по подготовке проекта к экспертизе, а итоговая оценка проекта проходит на уровне центрального аппарата банка.

В качестве примера можно привести проект строительства по схеме муниципально-частного партнерства детского дошкольного образовательного учреждения - садика далее ДДОУ). Такие проекты крайне актуальны для многих муниципалитетов, однако отсутствие типовой схемы проекта порождает дополнительные затраты времени и ресурсов, проводя каждый проект как первый в своем роде. Существует множество примеров ГЧП-проектов, которые в ходе осуществления потребовали колоссальных финансовых вложений из-за отсутствия типовых схем и, как следствие, из-за существующей возможности использования непрозрачных схем. Таким примером является "золотой" детский сад на Ямале, который обошелся более чем в 696 миллионов рублей [4].

Структурирование проекта позволяет предложить несколько архитектурных и проектных решений, из которых партнеры могут выбрать наиболее приемлемые для себя. Для каждого из решений прописаны процедуры строительства, проведены инвестиционные затраты, проведен расчет

операционных расходов на обслуживание ДДОУ, а также подготовлен пакет документов для заключения государственно-частного контракта.

Создание единого типового архитектурно-технического проекта позволит снизить затраты на проектирование в среднем на 60% (остальные 40% изменяются в зависимости от рельефа и особенностей географического расположения ДДОУ). Кроме того, наличие отработанного и утвержденного проекта позволит сократить сроки прохождения экспертиз в среднем на 40-50%. Апрофилированная схема строительства, в том числе схема логистики и материально-технического обеспечения, позволит сократить затраты и сроки строительства не менее чем на 10%. Разработанный график строительства и схема финансирования позволяет составить бюджет проекта с минимальными отклонениями от плановых показателей в ходе его реализации. Снижается потребность в специализированной технической экспертизе каждого отдельного проекта. Кроме того, формализованная юридическая часть проекта снижает затраты времени на подготовку и согласование документов.

Таким образом, в итоге публичный партнер получает ДДОУ в сжатые сроки и с высоким качеством проекта, частный партнер сокращает затраты на проект и время реализации проекта – а, следовательно, и сроки его окупаемости. С другой стороны, банк как финансовый участник проекта, получает реализуемый график финансирования проекта с минимальными рисками.

#### Библиографический список

1. Федеральный закон от 13.07.2015 N 224-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) //КонсультантПлюс : информ.-правовое обеспечение
2. <http://d-russia.ru/german-gref-rasskazal-o-novyh-servisah-sberbanka-dlya-malogo-i-srednego-biznesa.html>
3. <http://www.transproekt.ru/files/1379703266.pdf>
4. [https://www.znak.com/2017-01-16/vlasti\\_yamala\\_1\\_onf\\_posporili\\_o\\_tom\\_zachem\\_okrug\\_pokupaet\\_detskie\\_sady\\_za\\_9\\_3\\_mld\\_rubley](https://www.znak.com/2017-01-16/vlasti_yamala_1_onf_posporili_o_tom_zachem_okrug_pokupaet_detskie_sady_za_9_3_mld_rubley).

#### References

1. Federal'nyy zakon ot 13.07.2015 N 224-FZ (red. ot 03.07.2016) "O gosudarstvenno-chastnom partnerstve, municipal'no-chastnom partnerstve v Rossijskoj Federacii i vneseni izmenenij v otdel'nye zakonodatel'nye акты Rossijskoj Federacii" (s izm. i dop., vstup. v silu s 01.01.2017) //KonsultantPlyus : Inform.-pravovoe obespachenie
2. <http://d-russia.ru/german-gref-rasskazal-o-novyh-servisah-sberbanka-dlya-malogo-i-srednego-biznesa.html>
3. <http://www.transproekt.ru/files/1379703266.pdf>
4. [https://www.znak.com/2017-01-16/vlasti\\_yamala\\_1\\_onf\\_posporili\\_o\\_tom\\_zachem\\_okrug\\_pokupaet\\_detskie\\_sady\\_za\\_9\\_3\\_mld\\_rubley](https://www.znak.com/2017-01-16/vlasti_yamala_1_onf_posporili_o_tom_zachem_okrug_pokupaet_detskie_sady_za_9_3_mld_rubley).

## СТРАНЫ БРИКС И РЕФОРМИРОВАНИЕ МИРОВОЙ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

**Гусарова С.А.**, к.э.н., доцент, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова

**Гусаров И.В.**, главный специалист, ЛокоБанк

**Аннотация:** В статье исследуются основные направления развития валютно-финансовых систем стран БРИКС (Бразилии, России, Индии, Китая, ЮАР). Рассматривается роль стран БРИКС в МВФ, их участие в развитии мирового валютного рынка. Анализируется развитие фондовых рынков стран БРИКС и их банковских систем. Авторами выявлены основные направления реформирования глобальной валютно-финансовой системы странами БРИКС.

**Ключевые слова:** страны БРИКС, валютный рынок, фондовый рынок, банковская система, реформирование валютно-финансовой системы.

**Abstract:** The article examines the main directions of development of monetary systems of BRICS countries (Brazil, Russia, India, China, South Africa). The role of BRICS countries in the IMF, their participation in the development of the world foreign exchange market is considered. The development of BRICS's stock markets and their bank systems is analyzed. Authors revealed the main directions of the reforming of global monetary system by BRICS countries.

**Keywords:** countries BRICS, foreign exchange market, stock market, bank system, reforming of monetary system.

### Введение

Неустойчивость существующей мировой финансовой архитектуры, волатильность валютных и финансовых рынков, рост взаимозависимости стран в развитии глобальной экономики привели к необходимости реформирования международной валютно-финансовой системы. Стабилизация экономического развития, создание финансовой безопасности является приоритетом в сфере реформирования мировой финансовой архитектуры.

В глобальной экономике происходит рост баланса сил в сторону развивающихся стран, в первую очередь стран БРИКС. Реформирование, создание более репрезентативной современной мировой финансовой архитектуры позволит странам БРИКС оказывать большее влияние на развитие мировой экономики и обеспечивать более справедливое распределение финансовых ресурсов МВФ и Всемирного банка.

### Место стран БРИКС в реформе МВФ

В соответствии с реформой МВФ, увеличились квоты всех стран БРИКС, кроме ЮАР. Соотношение сил в глобальной экономике изменилось в пользу БРИКС. В целом представительство группы БРИКС по размеру квот выросло до 14,86% – на 3,37 процентных пунктов.

Такие страны БРИКС, как Китай, Индия, Россия и Бразилия входят в состав десяти крупнейших акционеров МВФ. Несмотря на это, при принятии решений в ходе голосования доминируют развитые страны. Даже суммарный размер квот стран БРИКС значительно отстает от размера квоты всего одной страны – США. А квота Китая – второй экономики мира и первой по объему ВВП (по ППС) – в 2,7 раз меньше квоты США. Хотя квота США снизилась с 17,6% до 17,47%, эта страна продолжает обладать единоличным правом вето по ключевым вопросам глобальной экономики, в том числе по вопросу реформирования мировой финансовой архитектуры.

Объем квот (капитал) МВФ (по реформе 2010 года) был увеличен в 2 раза (с 238,5 SDR до 475,1 SDR в октябре 2016 года). При этом квоты развивающихся стран увеличились, а промышленно развитых стран – уменьшились. Квоты в МВФ рассчитываются на основе СПЗ, которые являются условной расчетной единицей, эмитируемой МВФ, используемой при предоставлении кредитов МВФ и расчетов между странами. СПЗ представляют собой резервный актив в безналичной форме, определяется на основе стоимости в долларах США ограниченной корзины валют, состоящей из доллара США, евро, фунта стерлингов, японской йены и с 1 октября

2016 года – китайского юаня. Значение СПЗ зависит от средневзвешенной величины процентных ставок на краткосрочные кредиты на денежных рынках валют, включенных в корзину СПЗ.

Квоты в СПЗ и доля голосов в МВФ России и Бразилии близки к доле их ВВП (по ППС) в мировой экономике (квота России составила 2,72%, голоса – 2,6%, доля в глобальной экономике – 3,1%; Бразилии – соответственно 2,32%, 2,23%, 2,8%). Что касается ЮАР, то данные показатели несколько превышают их удельный вес в глобальной экономике (0,64% и 0,6% соответственно). Однако значительный разрыв указанных выше параметров наблюдается у Китая (квота в капитале МВФ – 6,42%, доля прав на участие в голосовании – 6,09%, а доля ВВП (по ППС) в объеме мировой экономики – 17,2%) и у Индии (соответственно 2,76%, 2,64%, 7,1%). Квота группы БРИКС в МВФ в 2016 году составила 14,86%, а доля их ВВП (по ППС) в мировой экономике была 30,6% [12].

Несмотря на увеличение квоты Китая (в соответствии с 14 общим пересмотром квот в МВФ), роль Китая в мировой экономике (как и других стран БРИКС) не была учтена. Страны БРИКС, как и другие развивающиеся страны и государства с формирующимся рынком, не довольны существующей формулой расчета квот в МВФ. В настоящее время квоты рассчитываются на основе следующих параметров: средневзвешенного объема ВВП (50%), открытости экономики (30%), экономической изменчивости (15%), международных резервов (5%), с учетом коэффициента сжатия (0,95).

В расчете квот по этой формуле заинтересованы многие развитые страны. Они пытаются с помощью таких показателей, как открытость экономики (например, в ЕС данный показатель составляет 36,6%) и экономическая изменчивость (в ЕС – 33,7%) завуалировать свое участие в мировой экономике, связанное с постоянным снижением их экономического роста. Показатель открытости экономики не учитывает состояние торгового баланса страны, а определяется как среднегодовой показатель суммы текущих платежей и текущих поступлений денежных средств (в результате экспорта и импорта товаров и услуг, получения инвестиционных доходов и осуществления денежных трансфертов) в течение пятилетнего периода. Во многих развитых странах, имеющих дефицит баланса по текущим операциям, показатели открытости экономики выше, чем в большинстве стран БРИКС, обладающих профицитом баланса. Изменчивость текущих поступлений и чистого движения капитала измеря-



ется как стандартное отклонение от среднецентричного трехлетнего тренда. За тринадцатилетний период.

Более простыми и понятными показателями, на взгляд авторов данной работы, являются объем ВВП и международные резервы. ВВП измеряется на основе композиции ВВП, рассчитанного по рыночному обменному курсу (вес 60%) и по обменному курсу по паритету покупательной способности (вес 40%). В связи с этим, целесообразно было бы при расчете квоты увеличить долю объема ВВП (по ППС) страны в мировой экономике (сначала до 50%, а в последствии использовать только данный измеритель при расчете квоты), так как данный показатель является более справедливым по сравнению с объемом ВВП, рассчитанному по рыночному обменному курсу (валюты развивающихся стран, в том числе стран БРИКС, являются недооцененными по сравнению с долларом США, что влияет на занижение размера их квоты).

Кроме того, авторы данной работы считают, что долю международных резервов (являющихся свидетельством прочности и устойчивости валютно-финансовой системы страны) в формуле расчета квот в МВФ можно было бы увеличить, за счет снижения доли показателей открытости и изменчивости экономики.

#### Страны БРИКС на мировом валютном рынке

Основной валютой в глобальной экономике является доллар США, он занимает 88% оборота мирового валютного рынка. Для сравнения укажем, что на евро приходится 31% рынка, на японскую йену – 22%, на фунт стерлингов Великобритании – 13%. При этом валюты стран БРИКС в этом списке занимают следующие места и доли: китайский юань (CNY) – 8 место, 4%; индийская рупия (INR) – 17 место, 1,1%; российский рубль (RUB) – 18 место, 1,1%; бразильский реал (BRL) – 19 место, 1%; южноафриканский рэнд (ZAR) – 20 место, 1% [20]. Таким образом, на долю группы БРИКС приходится 8,2% оборота валютного рынка (половина из которого принадлежит Китаю). За 2001–2016 годы доля валют стран БРИКС в обороте глобального валютного рынка увеличилась в 4,3 раза.

В объеме международных валютных резервов наибольшая доля в 2016 году принадлежала резервам, номинированным в долларах США – 63,4% и евро – 20,2% [3]. С 1 октября 2016 года международные валютные резервы номинируются МВФ также (кроме доллара США, евро, японской йены, фунта стерлингов, швейцарского франка, австралийского доллара и канадского доллара) в китайских юанях. Данные о валютных резервах, номинированных в китайских юанях, публикуются МВФ с марта 2017 года.

В 2016 году Китаю принадлежала наибольшая доля международных валютных резервов в мире (43,5%). Остальные страны БРИКС владели следующей долей международных валютных резервах: Бразилия – 4,9%, Россия – 5,3%, Индия – 4,6%, ЮАР – 0,6%. Общая доля группы БРИКС в международных валютных резервах в 2016 году составила 58,9% [4]. Для сравнения укажем, что на долю США пришлось 1,6% международных валютных резервов. В то время, как на долю США в глобальном ВВП (по ППС) приходится 15,8%, на Китай – 17,1%, а на всю группу БРИКС – 30,6% [13].

Страны БРИКС стремятся повысить роль своих национальных валют в мировой экономике. В 2012 году на IV саммите БРИКС (г. Нью-Дели, Индия) страны группы подтвердили решение отказаться во взаимных расчетах от доллара США и евро и перейти к финансовым взаимоотношениям в национальных валютах. Использование национальных валют стран БРИКС в их внутригрупповой торговле и инве-

стировании позволит укрепить их позиции в глобальной экономике.

#### Фондовые рынки стран БРИКС

Рыночная капитализация компаний группы БРИКС, прошедших листинг на фондовых биржах, увеличилась за 2007–2015 годы в 1,2 раза. Однако необходимо отметить, что этот рост был обеспечен за счет увеличения капитализации китайских публичных компаний в 1,8 раза, объем капитализации компаний остальных стран БРИКС за этот период уменьшился.

За 2009–2014 годы доля капитализации публичных компаний в объеме ВВП всех стран БРИКС уменьшилась: Бразилии с 80,2% до 34,9%, России – с 62,3% до 20,7%, Индии – с 95,7% до 76,1%, Китая – с 70,6% до 58%, ЮАР – с 270% до 266,7%. Таким образом, объем капитализации публичных компаний ЮАР почти в три раза превосходит объем ее экономики [14].

В результате мирового экономического кризиса 2008–2009 годов обвал котировок акций на фондовом рынке Бразилии составил 57%, России – 74% (наибольшее снижение среди стран БРИКС), Индии – 64%, Китая – 60%, ЮАР – 42%. Объем капитализации публичных компаний Бразилии, России, Индии и ЮАР до сих пор не достиг размеров предкризисного 2007 года.

Наименьший объем капитализации рынка акций среди стран БРИКС в 2015 году был в России (393,2 млрд. долл.), что составило всего 20,7% объема ВВП страны.

Объем международных долговых ценных бумаг в группе БРИКС увеличился за 2011–2016 годы в 1,4 раза (до 408,5 млрд. долл.). Наибольший рост был отмечен в Китае – в 4,1 раза до 112,3 млрд. долл. [10]. А наибольший объем международных долговых ценных бумаг был выпущен в Бразилии и России, нуждающимся в дополнительном притоке капитала для развития их экономик.

Доля группы БРИКС в глобальном объеме международных долговых ценных бумаг составила в 2016 году 1,88% против 1,38% в 2011 году. Для сравнения отметим, что доля США в объеме глобальных международных долговых ценных бумаг была 10,7%. Страны БРИКС для привлечения заимствований с международных рынков капитала осуществляют выпуск долговых ценных бумаг в виде еврооблигаций.

Крупным эмитентом еврооблигаций в Бразилии является нефтяная корпорация – «Петробрас» (Petrobras), пакет еврооблигаций которой был выпущен на сумму 6,9 млрд. долл. [9]. Однако из-за коррупционного скандала в «Петробрасе», в сентябре 2015 года международное рейтинговое агентство «Стандарт энд Пуэр» (S&P) лишило Бразилию инвестиционного рейтинга (от BBB- до BB).

Россия приняла решение инвестировать часть средств Фонда национального благосостояния и Резервного фонда в еврооблигации стран БРИКС, которые являются более доходными по сравнению с американскими ценными бумагами (самыми доходными являются 10-летние облигации Бразилии – 11%, доходность облигаций Индии – 8,5%, Китая – 4%).

Впервые с 2013 года Министерство финансов Российской Федерации в мае 2016 года осуществило эмиссию 10-летних еврооблигаций в объеме 1,75 млрд. долл. Несмотря на то, что американским и европейским инвесторам регуляторами их стран было рекомендовано не покупать облигации Российской Федерации, они проявили повышенный интерес к российским долговым финансовым инструментам. Заявки на Около 75% выпуска еврооблигаций приобрели инвесторы из Великобритании, США, Франции, Швейцарии, а также из азиатских

стран. Доходность выпуска еврооблигаций составила 4,75%. Национальный расчетный депозитарий (обладающий рейтингом AA- и являющийся контрагентом международных клиринговых систем Euroclear и Clearstream) впервые обслуживал выпуск еврооблигаций [1].

В связи с санкциями, введенными против России западными странами, а также снижением цены на нефть, котировки корпоративных российских еврооблигаций первого эшелона в начале 2015 года, опустившись на уровень отсталых стран третьего мира, были значительно недооценены. Однако уже в 2016 году они повысились в цене, что было связано с увеличением ЦБ РФ ключевой ставки на 6,5 процентных пункта (до 17%), а также с тем, что российские инвесторы практически были лишены других альтернативных вариантов инвестирования. Примером таких корпоративных ценных бумаг могут служить еврооблигации ПАО «Газпром». За 2004-2016 годы ПАО «Газпром» (через специальную компанию «Газпром ECP S.A. в Люксембурге») эмитировал 22 выпуска еврооблигаций на общую сумму 22,248 млрд. долл. (с объемом выпусков 0,5-2,3 млрд. долл.) сроком от 5 до 30 лет (с купоном от 2,85 % за 6-летние еврооблигации, погашаемые в 2019 году до 8,625% за 30-летние еврооблигации с датой погашения в 2034 году). Кредитные рейтинги всех выпусков еврооблигаций ПАО «Газпром», определенных ведущими мировыми рейтинговыми агентствами, следующие: BB+ (S&P), Ba1 (Moody's), BBB- (Fitch) [2].

Государственный банк Индии в 2010 году эмитировал еврооблигации на сумму 0,75 млрд. евро на срок пять лет, что говорит о возросших амбициях страны.

В начале 2015 года четыре китайские компании (China State Grid International, China Construction Bank, China State Shipbuilding Corp., China Baosteel) впервые осуществили эмиссию еврооблигаций (на сумму 2,5 млрд. евро). До этого в 2013 году две другие китайские компании (Sinopac и SINOOC) также приступили к выпуску еврооблигаций (1,05 млрд. евро) [6]. Переход на международные заимствования от доллара США к евро связано с тем, что евро постоянно обесценивается и становится более дешевой долговой валютой. Кроме того, Китай стремится к увеличению своих инвестиций в Европу и к расширению глобального использования китайского юаня.

В 2016 году ЮАР провела размещение на фондовом рынке еврооблигаций сроком на десять лет на сумму 1,25 млрд. долл. (с доходностью 4,19% годовых). В 2014 году ЮАР эмитировала 6-летние еврооблигации на сумму 0,5 млрд. долл.

Компании стран БРИКС расширили первичное публичное размещение акций (IPO). Например, в 2015 году китайская энергетическая компания (China National Nuclear Power) привлекла 16,25 млрд. юаней (2,66 млрд. долл.) в результате первичного публичного размещения 3,89 млрд. акций. Около половины средств, полученных в результате размещения, было инвестировано в проекты атомной энергетики в провинциях Фуцзянь, Чжэцзян, Хайнань.

Компании стран БРИКС проводят первичное публичное размещение акций как в своих странах, так и в мировых финансовых центрах. Например, российские компании осуществляли первичное публичное размещение акций как на Московской бирже, так и на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE), на Лондонской фондовой бирже (LSE), в Национальной ассоциации дилеров по ценным бумагам (NASDAQ).

Кроме того, первичное публичное размещение в ряде случаев сопровождается выпуском деривативов – опционов американских или глобальных де-

позитарных расписок (ADR – American Depository Receipts, GDR – Global Depository Receipts). Так, компании «Лента» и «Тинькофф Банк» эмитировали на Лондонской фондовой бирже (LSE) глобальные депозитарные расписки (GDR).

В Индии в 2016 году 20 первичных публичных размещений акций были осуществлены на сумму 21701,83 крор. Наибольший объем размещения (6056,70 крор) [8] был проведен в сентябре 2016 года СП между индийским банком и британской страховой компанией (ICICI Prudential Life Insurance Company Ltd.). Размещение было осуществлено на двух биржах – на Индийской (ранее – Бомбейской) фондовой бирже (BSE) и на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE).

В ЮАР в 2014-2015 годах было проведено 10 крупных первичных публичных размещений акций на сумму 802 млн. долл. Размещение акций всех компаний ЮАР было проведено на Йоханнесбургской фондовой бирже (JSE).

Первичное публичное размещение акций компаний стран БРИКС в основном осуществлялось в сфере услуг (оптовая торговля, финансовая деятельность, информационные технологии).

В 2011 году для увеличения ликвидности национальных бирж, облегчения доступа иностранным инвесторам на рынки развивающихся стран и диверсификации их инвестиционных портфелей создан Альянс бирж стран БРИКС. В состав Альянса вошли Бразильская фондовая биржа, российская биржа ПАО Московская биржа, Индийская фондовая биржа, корпорация бирж и клиринговых организаций Гонконга (HKEx) и фондовая биржа Йоханнесбурга. Работа Альянса осуществляется в три этапа: кросс-листинг фьючерсов и опционов на фондовые индексы бирж, входящих в Альянс на всех торговых площадках стран БРИКС; разработка совместного индекса Альянса (BRICS Alliance Index); создание фьючерсов и опционов на совместный индекс Альянса.

Важными показателями деятельности фондовых рынков являются фондовые индексы. С ноября 2012 года по ноябрь 2016 года российский индекс ММВБ увеличился в 1,5 раза (до 2128,99).

В 2014-2015 годах российский фондовый рынок испытал шоки, связанные со значительным снижением котировок нефти (в сентябре 2015 года долготельность нефтяных котировок достигла 70% максимального значения с 2009 года), макроэкономическим дисбалансом и девальвацией рубля, действием двусторонних торговых и финансовых санкций, в результате чего произошло значительное снижение котировок российских фондовых индексов (наибольшее снижение котировок РТС – до 652,98 пунктов было отмечено в январе 2016 года и ММВБ – до 1237,43 пунктов в марте 2014 года).

Основным индексом фондового рынка Индии является индекс Бомбейской фондовой биржи (BSE Sensex 30). В него входят акции 30 ведущих индийских компаний из разных отраслей экономики (например, Axis Bank, Bajaj Auto, Coal India Ltd., Hind Unilever, ICICI Bank, Infosys, ONGC, Power Grid, Sun Pharma, Tata Motors, Wipro). За 2012-2016 годы индекс увеличился в 1,7 раза (до 26230, 66 пунктов).

Индекс фондовой биржи Сан-Паулу (Bovespa) является основным фондовым индексом Бразилии. За 2012-2015 годы он снизился в 1,6 раза (до 40568 пунктов в январе 2016 года). Однако в конце ноября 2016 года индекс Бовеспы вырос до 64316,13 пунктов. В целом за 2012-2016 годы бразильский индекс Бовеспы увеличился на 2,9%. Это было связано с ростом котировок ряда компаний, входящих в индекс (например, Petrobras – Petroleo Brasileiro, Metalurgica Gerdau SA, Banco Bradesco, Banco do

Brasil SA, Engle Brasil Energia SA, Itau Unibanco Holdings SA, Itausa Investimentos Itau SA, Natura Cosméticos SA, Telefonica Brasil SA). Что касается такой известной бразильской авиастроительной компании, как Эмбраер (Embraer), то котировки ее акций упали и не смогли повлиять на рост фондового индекса.

Индекс Шанхайской фондовой биржи (SSE Composite) вырос за 2012-2016 годы в 1,5 раза (до 3243,84 пунктов). Индекс включает в себя 1075 компаний (среди них можно выделить такие компании, как Sinopec Corp., China Southern Airlines Company, CITIC Securities Company, Shanghai Fosun Pharmaceutical Group, Shandong Nanshan Aluminium Co., Changchun Gas Co.). Индекс (SSE Composite) является третьим по величине фондовым индексом мира, в 2015 году капитализация компаний, входящих в индекс, была 5,8 трлн. долл.

Повышенная волатильность на китайском фондовом рынке в 2014-2015 годах отрицательно повлияла на инвестиционные стратегии глобальных инвесторов, не желающих вкладывать средства в излишне рискованные активы развивающихся стран, что привело к оттоку капитала из стран с формирующимися рынками (в первую очередь из Китая).

Индекс фондового рынка ЮАР (JALSH – Johannesburg Stock Exchange All – share Index) учитывает капитализацию всех акций, котирующихся на Йоханнесбургской фондовой бирже. За 2012-2016 годы индекс увеличился в 1,5 раза (до 49028,36 пунктов).

Для сравнения укажем, что индекс Доу Джонс (DJIA) увеличился в 1,55 раза (19170,42 пунктов), Стандарт энд Пуарс (S&P) – в 1,7 раза, Футси 100 (FTSE 100) – в 1,2 раза.

Доходность фондовых индексов стран БРИКС (например, годовой доход индекса РТС составил 27%, ММВБ – 19,12%, BOVESPA – 30%) значительно превышает доходность мировых фондовых индексов (например, годовой доход индекса DJIA – 9,69%, S&P 500 – 6,94%, FTSE 100 – 7,26%). Однако фондовые рынки стран БРИКС являются нестабильными, что видно из показателя изменения между высшим и низшим уровнем котировок (за 52 недели). Если годовой разрыв между высшим и низшим уровнем котировок ведущих мировых фондовых индексов составил 20-30% (FTSE 100 – 29,6%, DJIA – 24,4%, S&P 500 – 22,3%), то в бразильском индексе (BOVESPA) данный разрыв составил 76,2%, а в российском индикаторе РТС – 73,7%. Данный показатель в китайских и индийских индексах был на уровне мировых. Это говорит о том, что экономики и финансовый сектор Индии и Китая являются более стабильными и устойчивыми среди стран БРИКС.

Страны БРИКС, стремясь хеджировать свои риски, увеличивают международные резервы, инвестируют в развитие национальных экономик, уменьшают заимствования на международных рынках. Компании некоторых стран БРИКС являются основными глобальными инвесторами.

#### **Банковские системы стран БРИКС**

Банковский сектор стран БРИКС представлен государственными, коммерческими банками, а также банками с иностранным участием.

В Бразилии работает 612 кредитных организаций, в том числе 180 банков (137 из них – универсальных, 22 – коммерческих, 4 – банков развития, 1 – сберегательный банк, 14 инвестиционных банков, 2 – банка, специализирующихся на конвертации валюты) и других кредитно-финансовых организаций (финансовые, брокерские, лизинговые, ипотечные компании, микрофинансовые институты, агентства по развитию и др.).

Активы Банка Бразилии (Banco do Brasil) – крупнейшего финансового института в Латинской Америке – составили в 2014 году 1,4 трлн. бразильских реалов (на 25,1% больше уровня 2012 года) [21]. Банк Бразилии поддерживает социальные проекты, развитие агробизнеса, инфраструктуры, микро и малого бизнеса, финансирование торговли.

В банковской системе России в декабре 2015 года было зарегистрировано 978 кредитных организаций, в том числе 911 банков и 67 небанковских кредитных организаций. По официальным данным у 339 банков была отозвана лицензия, у 3 банков лицензию аннулировали. Таким образом, действующих кредитных организаций насчитывалось 636 [4] (слишком большое количество для российской экономики). Крупнейшим банком России является ПАО «Сбербанк». Например, его доля в общем объеме вкладов населения составила в 2015 году 46%.

Банковский сектор России значительно отстает в развитии не только от ведущих стран Западной Европы и США, но и от других стран БРИКС. Одной из причин этого является медленный рост ВВП России, снижение внешнего спроса на российскую продукцию из-за проблем развития в мировой экономике, замедления экономического роста Китая, в связи с санкциями, введенными против России из-за событий на Украине, низкий кредитный рейтинг и высокие кредитные риски. Размер кредитов китайских банков в 2014 году был почти в 12 раз больше российских.

Несмотря на то, что доля банковских активов в ВВП России увеличилась за 2011-2015 годы в 1,5 раза (до 102,7% – однако Россия по данному показателю находилась на четвертом месте среди стран БРИКС, превосходя лишь Индию), доля капитала банковского сектора в объеме ВВП выросла в 1,3 раза (до 11,1% – целевой показатель (14-15%) Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации до 2015 года не был выполнен), доля кредитов в ВВП повысилась в 1,4 раза (54,4%) [3].

Банковская система Индии в 2015-2016 году (финансовый год в Индии заканчивается 31 марта) насчитывала 26 государственных банков (Государственный банк Индии и 5 ассоциированных с ним банков, а также 20 национализированных крупнейших банков), 25 частных банков, 43 иностранных банков, 56 региональных сельских банков, 1589 городских кооперативных банков, 93550 сельских кооперативных банков и другие кооперативные кредитные институты [17]. Доля государственных банков в общем объеме капитала зарегистрированных банков Индии составляет более половины (57,6%), частных банков – 27,2%, иностранных банков – 15,2%. Крупнейшим зарегистрированным банком является Государственный банк Индии (State Bank of India), капитал которого равнялся в 2012-2013 году 989 млрд. рупий (почти 14% объема капитала всех зарегистрированных коммерческих банков Индии) [16].

Китайская банковская система насчитывала 144 городских коммерческих банка, 337 сельских коммерческих банков, 147 сельских кооперативных банков, 1927 сельских кредитных кооперативов и 876 деревенских банков [5]. Активы банковской системы Китая составили 133,62 трлн. юаней (или 21,6 трлн. долл.). На долю активов пяти крупнейших коммерческих банков Китая (ICBC, ABC, BOS, CCB и WOSOM) пришлось около половины всех активов (44,93%).

После десятилетий доверия и признания деятельности только государственных банков, на Третьем пленуме ЦК Компартии Китая высшее руководство страны в ноябре 2013 года пришло к выводу о необходимости разрешения создания в Китае новых частных банков. В Топ 5 банков мира в 2016 году

вошли 4 китайских банка, а в Top 50 банков мира – 12 китайских банков [19]. Ведущие китайские банки поддерживают национальные стратегии (инициативу «Belt and Road» – создание Шелкового пути, усилия китайских компаний «Going Global» – выход на глобальный рынок, строительство в Китае зон свободной торговли).

Банковская система ЮАР находится на этапе становления. В 2014 году в нее входили Южно-Африканский Резервный Банк (*South African Reserve Bank* – центральный банк страны), 17 зарегистрированных банка, 3 взаимных банка, 2 кооперативных банка, 14 отделений иностранных банков, 43 представительства иностранных банков. Активы южноафриканских банков составили в 2014 году 3,990 трлн. рэндов (на 9,3% больше, чем в 2013 году) [18]. По версии африканского журнала «Investor» (*Investor*) «Стандарт Банк Южной Африки» (*Standard Bank of South Africa Ltd.*) был назван Банком 2013 года.

Наблюдается тенденция роста капитала и активов ведущих банков группы БРИКС, усиливаются их позиции в глобальных финансах. В мировом банковском секторе происходит постепенное перераспределение ведущих ролей, снижается роль банков США, Японии, европейских стран и увеличивается вес банковских систем развивающихся стран, в первую очередь, Китая (растут объемы их собственного капитала и активов, что говорит о росте финансовой силы банков).

#### Новый банк развития, созданный странами БРИКС

На VI саммите БРИКС в 2014 году в г. Форталеза (Бразилия) страны БРИКС приняли решение о создании международных финансовых организаций – Нового банка развития (НБР) и Пула условных валютных резервов. Новые институты смогут оказать влияние на реформирование международной валютно-финансовой системы, позволят стабилизировать экономическую ситуацию не только в странах БРИКС, но и во всей глобальной экономике.

Первоначально в работе Нового банка развития приняли участие пять стран БРИКС, объем капитализации банка составил 50 млрд. долл. (страны БРИКС – учредители банка имеют равные доли в капитале). Сумма оплаченного капитала составляет 10 млрд. долл. (по 2 млрд. долл. от каждой страны). В дальнейшем капитал банка увеличится до 100 млрд. долл., в работе банка смогут принять участие и другие страны, однако доля стран БРИКС в капитализации банка не должна быть ниже 55%. Деятельность Нового банка развития позволит дополнить работу международных организаций и многих сторонних глобальных финансовых институтов. Кредитование первых проектов НБР началось в 2016 году. На проекты в сфере возобновляемой энергетики (генерация мощности 2,37 МВт) Бразилия получила 300 млн. долл., Индия – 250 млн. долл., ЮАР – 180 млн. долл., Китай – 81 млн. долл.

Кроме того, Китай на строительство береговой ветроэлектростанции в заливе Пинхай (*Putian Pinghai Bay Offshore Wind Power Project*) получил 2 млрд. юаней (291 млн. долл.). Индия на проект строительства и обновления 1,5 тыс. км дорог в штате Мадхья-Прадеш (*Madhya Pradesh Major District Roads Project*) получила 350 млн. долл. В рамках проекта по природосберегающей возобновляемой энергии индийский Банк Канара Банк (*Canara Bank*) получил первый транш в размере 75 млн. долл. для проекта по генерированию дополнительной мощности в 500 МВт возобновляемой энергии. В итоге общая сумма одобренных кредитов НБР составила в 2016 году 1,5 млрд. долл. Реализация этих проектов позволит сократить выбросы парниковых газов на 4 млн. тонн в год.

В России НБР реализует единственный проект (совместный с Евразийским банком развития) по строительству к 2019 году двух малых ГЭС в Карелии мощностью 50 МВт. (общая сумма проекта 180 млн. долл., или 11,8 млрд. рублей, НБР выделяет 100 млн. долл.). В перспективе инвестиции НБР в России будут связаны с дорожным строительством и расширением сети железных дорог. Так, на стадии рассмотрения находится российский проект по строительству линии высокоскоростной железнодорожной магистрали Москва – Казань.

НБР предоставляет государственным и частным компаниям займы, гарантии и другие финансовые инструменты, оказывает техническое содействие компаниям по принятым проектам. В 2016 году НБР разместил на китайском межбанковском рынке первые пятилетние «зеленые» облигации объемом 3 млрд. юаней. В начале 2017 года планируется выпустить на индийском фондовом рынке облигации («масала-бонды») в индийских рупиях, объемом 250-500 млн. долл. Затем будет осуществлен выпуск облигаций в рублях в России и в южноафриканских рэндах в ЮАР.

НБР получил наивысший рейтинг AAA, который присвоили два китайских рейтинговых агентства (*Chengxin International Credit Rating* и *China Lianhe Credit Rating*).

Пул условных валютных резервов, созданный странами БРИКС, предназначен в первую очередь для поддержки их экономик в случае дестабилизации мировой экономики, экономических и финансовых кризисов, с которыми могут столкнуться страны группы. Инвестиции в Пул условных валютных резервов распределяются между странами БРИКС следующим образом: Китай – 41 млрд. долл., Бразилия, Россия, Индия – по 18 млрд. долл., ЮАР – 5 млрд. долл. Начало операций в Пуле условных валютных резервов укрепило глобальную сеть финансовой безопасности.

В отличие от МВФ и Всемирного банка, в НБР голоса между странами БРИКС распределены поровну, каждая страна независимо от размера ее экономики обладает правом равного голосования (несмотря на опасения, высказываемые рядом экономистов, о большем влиянии Китая на решение о распределении средств банка). В 2017 году планируется увеличить сумму одобренных кредитов до 2,5 млрд. долл. [15].

Безусловно в последнее время развитие экономик стран БРИКС является неравномерным. Если Россия и Бразилия сталкиваются с отрицательными показателями темпов роста ВВП, а экономика ЮАР остается на прежнем уровне, практически не демонстрируя роста, то Китай и Индия продолжают развитие своих экономик высокими темпами. Данная ситуация не может не влиять на формирование единства стран БРИКС в вопросах глобального экономического управления. Однако начавшаяся институционализация группы, связанная с созданием Нового банка развития и Пула условных валютных резервов, свидетельствует о значительных перспективах стран БРИКС в деле реформирования мировой финансовой архитектуры.

#### Выводы

Основными направлениями реформирования глобальной валютно-финансовой системы странами БРИКС являются: отход от международных расчетов от доллара США, расширение использования национальных валют стран БРИКС; изменение формулы расчета квот в МВФ, направленное на учет участия стран в глобальной экономике; развитие банковских систем стран БРИКС, направленное на сокращение кредитных рисков и рисков ликвидности; создание национальных платежных систем, исполь-

зующих валюту стран БРИКС; создание рейтинговой системы стран БРИКС.

#### Библиографический список

1. Документы // Минфин России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://minfin.ru/ru/document/?id\\_4=114169](http://minfin.ru/ru/document/?id_4=114169) (дата обращения: 28.05.2016).
2. Облигации // Газпром. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.gazprom.ru/investors/creditor-relations/bonds/> (дата обращения: 12.11.2016).
3. Отчёт о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2015 году // Центральный Банк Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [https://www.cbr.ru/publ/archive/root\\_get\\_blob.aspx?doc\\_id=9883](https://www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=9883) (дата обращения: 27.10.2016).
4. Список кредитных организаций, зарегистрированных на территории Российской Федерации по состоянию на 02.12.2016 г. // Центральный Банк Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.cbr.ru/credit/> (дата обращения: 02.12.2016).
5. Bank of China Announced 2012 Annual Results // Bank of China. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://www.boc.cn/en/bocinfo/bn/201303/t20130326\\_2207171.html](http://www.boc.cn/en/bocinfo/bn/201303/t20130326_2207171.html) (дата обращения: 03.12.2016).
6. Chinese firms turn to euro bonds as dollar funding costs rise // Reuters. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.reuters.com/article/china-bonds-euro-debt-idUSL4N0VQ19Q20150217> (дата обращения: 12.01.2016).
7. Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER) // International Monetary Fund [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://data.imf.org/?sk=E6A5F467-C14B-4AA8-9F6D-5A09EC4E62A4> (дата обращения: 12.02.2017).
8. Current IPO's in India // Chittorgarh. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://www.chittorgarh.com/Ipo/Ipo\\_list.asp?a=8&FormIPO\\_Page=1](http://www.chittorgarh.com/Ipo/Ipo_list.asp?a=8&FormIPO_Page=1) (дата обращения: 27.10.2016).
9. Data Template on International Reserves and Foreign Currency Liquidity (IRFCL) // International Monetary Fund. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://data.imf.org/?sk=1117171F-7E11-4E80-A28E-439E4F3D1EEF&sid=1450382449040> (дата обращения: 12.11.2016).
10. Debt securities statistics // Bank for International Settlements. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.bis.org/statistics/secstats.htm> (дата обращения: 11.11.2016).
11. Euro bond investors' complacency around Brazil shaken // Reuters. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.reuters.com/article/brazil-bonds-idUSL5N11F0ZC20150917> (дата обращения: 17.09.2015).
12. GDP, PPP (current international \$) / Data // World Bank. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.CD?end=2012&start=2011> (дата обращения: 12.11.2016).
13. Gross domestic product 2015, PPP // World Bank. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://databank.worldbank.org/data/download/GDP\\_PPP.pdf](http://databank.worldbank.org/data/download/GDP_PPP.pdf) (дата обращения: 12.11.2016).
14. Market capitalization of listed domestic companies (current U\$) // The World Bank. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LCAP.CD?end=2014&start=2009> (дата обращения: 15.11.2016).
15. News // New Development Bank. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://ndb.int/BRICS-New-Development-Bank-aims-to-offer-2-5-blm-USD-of-loans-in-2017.php> (дата обращения: 27.11.2016).
16. Profile of Banks 2012-13 // Reserve Bank of India. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/Publications/PDFs/APB30091213F.pdf> (дата обращения: 03.12.2016).
17. Report on Trend and Progress of Banking In India 2014-15 // Reserve Bank of India. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/Publications/PDFs/0FLT577BF4E172064685A26A73A6BC9210EC.PDF> (дата обращения: 03.12.2016).
18. Selected South African Banking Sector Trends // South African Reserve Bank. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.resbank.co.za/Lists/News%20and%20Publications/Attachments/6158/01%20January%202014.pdf> (дата обращения: 03.02.2014).
19. Top 50 Banks in Top 1000 World Banks by Tier 1 2016 // The Banker Database. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [https://www.thebankerdatabase.com/index.cfm?fuseaction=featured\\_ranking.default&page=4](https://www.thebankerdatabase.com/index.cfm?fuseaction=featured_ranking.default&page=4) (дата обращения: 03.12.2016).
20. Turnover of OTC, foreign exchange derivatives, by currencies // The Bank of International Settlements. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://www.bis.org/statistics/d11\\_3.pdf](http://www.bis.org/statistics/d11_3.pdf) (дата обращения: 12.11.2016).
21. 2014 Annual Report // Banco do Brasil. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.bb.com.br/docs/pub/siteEsp/uds/dwn/relan2014ingles.pdf> (дата обращения: 03.12.2016).

#### References

1. Dokumenty // Minfin Rossii. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://minfin.ru/ru/document/?id\\_4=114169](http://minfin.ru/ru/document/?id_4=114169) (дата обращения: 28.05.2016).
2. Obligacii // Gazprom. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.gazprom.ru/investors/creditor-relations/bonds/> (дата обращения: 12.11.2016).
3. Otchet o razvitiu bankovskogo sektora i bankovskogo nadzora v 2015 godu // Central'nyj Bank Rossijskoj Federacii. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [https://www.cbr.ru/publ/archive/root\\_get\\_blob.aspx?doc\\_id=9883](https://www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=9883) (дата обращения: 27.10.2016).
4. Spisok kreditnyh organizacij, zaregistrirovannyh na territorii Rossijskoj Federacii po sostoyaniju na 02.12.2016 g. // Central'nyj Bank Rossijskoj Federacii. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.cbr.ru/credit/> (дата обращения: 02.12.2016).

5. Bank of China Announced 2012 Annual Results // Bank of China. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://www.boc.cn/en/bocinfo/bil/201303/t20130326\\_2207171.html](http://www.boc.cn/en/bocinfo/bil/201303/t20130326_2207171.html) (data obrashcheniya: 03.12.2016).
6. Chinese firms turn to euro bonds as dollar funding costs rise // Reuters. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.reuters.com/article/china-bonds-euro-debt-idUSL4N0VQ19Q20150217> (data obrashcheniya: 12.01.2016).
7. Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER) // International Monetary Fund [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://data.imf.org/?sk=E6A5F467-C14B-4AA8-9F6D-5A09EC4E62A4> (data obrashcheniya: 12.02.2017).
8. Current IPO's in India // Chittorgarh. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://www.chittorgarh.com/Ipo/Ipo\\_list.asp?a=8&FormIPO\\_Page=1](http://www.chittorgarh.com/Ipo/Ipo_list.asp?a=8&FormIPO_Page=1) (data obrashcheniya: 27.10.2016).
9. Data Template on International Reserves and Foreign Currency Liquidity (IRFCL) // International Monetary Fund. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://data.imf.org/?sk=1117171F-7E11-4E80-A28E-439E4F3D1EEF&id=1450382449040> (data obrashcheniya: 12.11.2016).
10. Debt securities statistics // Bank for International Settlements. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.bis.org/statistics/secstats.htm> (data obrashcheniya: 11.11.2016).
11. Euro bond investors' complacency around Brazil shaken // Reuters. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.reuters.com/article/brazil-bonds-idUSL5N1F0ZC20150917> (data obrashcheniya: 17.09.2015).
12. GDP, PPP (current international \$) / Data // World Bank. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.CD?end=2012&start=2011> (data obrashcheniya: 11.11.2016).
13. Gross domestic product 2015, PPP // World Bank. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://databank.worldbank.org/data/download/GDP\\_PPP.pdf](http://databank.worldbank.org/data/download/GDP_PPP.pdf) (data obrashcheniya: 12.11.2016).
14. Market capitalization of listed domestic companies (current U\$) // The World Bank. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LCAP.CD?end=2014&start=2009> (data obrashcheniya: 15.11.2016).
15. News // New Development Bank. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://ndb.int/BRICS-New-Development-Bank-aims-to-offer-2-5-bln-USD-of-loans-in-2017.php> (data obrashcheniya: 27.11.2016).
16. Profile of Banks 2012-13 // Reserve Bank of India. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/Publications/PDFs/APB30091213F.pdf> (data obrashcheniya: 03.12.2016).
17. Report on Trend and Progress of Banking In India 2014-15 // Reserve Bank of India. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/Publications/PDFs/OFLT577BF4E172064685A26A73A6BC9210EC.PDF> (data obrashcheniya: 03.12.2016).
18. Selected South African Banking Sector Trends // South African Reserve Bank. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.resbank.co.za/Lists/News%20and%20Publications/Attachments/6158/01%20January%202014.pdf> (data obrashcheniya: 03.02.2014).
19. Top 50 Banks in Top 1000 World Banks by Tier 1 2016 // The Banker Database. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [https://www.thebankerdatabase.com/index.cfm?fuseaction=featured\\_ranking.default&page=4](https://www.thebankerdatabase.com/index.cfm?fuseaction=featured_ranking.default&page=4) (data obrashcheniya: 03.12.2016).
20. Turnover of OTC, foreign exchange derivatives, by currencies // The Bank of International Settlements. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://www.bis.org/statistics/d11\\_3.pdf](http://www.bis.org/statistics/d11_3.pdf) (data obrashcheniya: 12.11.2016).
21. 2014 Annual Report // Banco do Brasil. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.bb.com.br/docs/pub/siteEsp/uds/dwn/relan2014ingles.pdf> (data obrashcheniya: 03.12.2016).

## РОЛЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИИ ПОРТФОЛИО ПРИ ИЗУЧЕНИИ ДИСЦИПЛИНЫ «МАРКЕТИНГ» В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЫПУСКНИКОВ

**Дмитриева Н.В.**, к.э.н., доцент, Кемеровский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова  
**Габинская О.С.**, д.т.н., доцент, Кемеровский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова

**Аннотация:** Одной из современных образовательных технологий, используемых в учебном процессе высшего образования, является технология «портфолио». В ходе подготовки портфолио студенты выполняют задания, связанные с практическими аспектами маркетинговой деятельности. Данная технология позволяет применять такие подходы в обучении, которые способствуют получению студентами навыков практической подготовки, коллективной работы, способности к коммуникации, способности разрабатывать и реализовывать проекты. Эти навыки оказывают прямое влияние на повышение конкурентоспособности выпускника вуза на рынке труда. Представлены примерные задания, которые студенты выполняют в процессе изучения дисциплины «Маркетинг», а также указаны формируемые компетенции при подготовке этих заданий.  
**Ключевые слова:** портфолио, маркетинг, федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования, компетенции.

**Abstract:** One of the modern educational technologies used in educational process of higher education is the technology "portfolio". In the course of preparing the portfolio, students perform tasks related to the practical aspects of marketing. This technology allows the use of such learning approaches that contribute to getting the students practical skills, teamwork, ability to communicate, ability to develop and implement projects. There is a sample of tasks that students get in the learning process in the discipline "Marketing", and identifies the competence generated when performing these tasks. These skills have a direct impact on the competitiveness of the graduates on the labour market.  
**Keywords:** portfolio, marketing, Federal state educational standard of higher education, competence.

Объективной тенденцией развития современной высшей школы становится применение современных образовательных технологий, которые существенным образом отличаются от традиционных технологий и способствуют формированию и росту творческой и социально-активной личности. Возникновение и распространение инновационных технологий образования влечет за собой переход от традиционного репродуктивного типа обучения, при котором познавательная деятельность студента сводится, в основном, к пассивному запоминанию всего учебного материала к творчески продуктивному типу, когда студент овладевает средствами и методами самообразования, формирует способность к самостоятельному решению профессиональных задач, развивает нестандартное мышление.

Дисциплина «Маркетинг» относится к дисциплинам, которые требуют большой практической подготовки, коллективной работы, способности к коммуникации, способности разрабатывать и реализовывать проекты.

Целью изучения дисциплины «Маркетинг» является подготовка студентов, способных в реальных производственных условиях находить эффективные решения текущих рыночных проблем, анализировать совокупность экономических данных, оценивать их полноту и достоверность, видеть стоящие за ними тенденции и принимать адекватные, меняющиеся ситуации, корректирующие решения для актуализации стратегии деятельности компании.

Приобрести такие знания и умения студент сможет только при комплексном подходе к обучению, который включает получение глубокой теоретической подготовки и умение проводить конкретный анализ фактической обстановки по принципу «теория-практика – новые стратегические и тактические решения».

В этих условиях особенно актуальным становится применение инновационных образовательных технологий, и такой их важнейшей составляющей, как интерактивные методы обучения. В современных образовательных технологиях, отмечается значительный отход от лекционного преподавания, получает приоритетное значение активная самостоятельная работа студентов по приобретению теоретических и практических знаний. Одной из таких технологий является технология портфолио.

В научной литературе существует значительное количество определений «портфолио». Одно из них, на наш взгляд, наиболее полно отражает суть этой технологии, говоря о том, что портфолио – это «коллекция работ и результатов обучаемого, которая демонстрирует его усилия, прогресс и достижения в различных областях. Данная образовательная технология служит дополнением к традиционным контрольно-оценочным средствам, направленным, как правило, на проверку репродуктивного уровня усвоения информации, фактологических и алгоритмических знаний и умений» [2].

К несомненным достоинствам технологии портфолио относится не только возможность формирования системы объективного и прозрачного оценивания, но и высокая степень мотивации студентов к учебным достижениям, поскольку разделы портфолио представляются не только преподавателю, но и всей группе, обсуждаются всеми студентами. Таким образом, возникает некий «соревновательный дух» конкуренции, который положительно влияет как на качество выполнения заданий, так и на личность студента.

Применение технологии портфолио при изучении дисциплины «Маркетинг» заключается в том, что на практических занятиях все задания студенты выполняют на материалах выбранных ими реально существующих или планируемых к созданию предприятий. Изучая на лекциях теоретические основы маркетинговой деятельности, на практических занятиях студенты работают мини-коллективами по 2-3 человека. Каждый студенческий мини-коллектив выполняет задания на материалах выбранных предприятий, связанных с анализом маркетинговой среды, разработкой программы маркетинговых исследований, сегментированием рынка и разработкой комплекса оперативного маркетинга (товарной, ценовой, сбытовой и коммуникационной политики).

Таким образом, по окончании курса у студентов сформирован «творческий портфель» – элементы которого характеризуют все составляющие маркетинговой деятельности конкретного предприятия. Презентация разделов такого «творческого портфеля» дает возможность объективно оценить уровень владения умениями и навыками, трудности усвоения отдельных тем дисциплины, интерес к предмету.

В конечном итоге работа над портфолио приводит к повышению конкурентоспособности выпускников на рынке труда, так как в процессе этой работы студенты:

- анализируют текущие актуальные ситуации и тенденции рынков конкретных товаров и услуг;
- используют теоретические знания для анализа и проектирования маркетинговой деятельности реальных предприятий, развивая в этом процессе свои общекультурные и профессиональные компетенции;
- формируют навыки публичного выступления, ведения дискуссии, аргументирования ответов;
- получают возможность наполнить свое будущее резюме примерами разработки конкретных проектов.

Как уже было сказано, технология портфолио способствует развитию компетенций. «Компетенция – это способность применять знания, умения и личностные качества для успешной деятельности в определенной области» [1].

Рассматривая опыт использования технологии портфолио при преподавании дисциплины «Маркетинг» можно убедиться в возможности формирования и развития общекультурных, общепрофессиональных, профессиональных компетенций у студентов в соответствии с Федеральными государственными стандартами высшего образования по направлению 38.03.06 «Торговое дело» [4]. Так при подготовке презентации и защите всех работ портфолио по конкретным темам дисциплины формируются и развиваются необходимые для студента общекультурные (ОК) и профессиональные компетенции (ПК), представленные на рисунке 1.

Определенный опыт методической работы в области разработки заданий портфолио и их реализации на практике позволяет согласиться с мыслью о том, что «использование технологии портфолио требует от преподавателя значительных усилий на проектировочном этапе, когда определяются структура и содержание портфолио, а также порядок его подготовки и оценки. Качественно спроектированные структура и содержание портфолио и продуманные рекомендации по его ведению являются обязательной основой для организации обучения» [3].

Задания проектировочного этапа подготовки портфолио по дисциплине «Маркетинг» представлены в таблице.

Портфолио студента по дисциплине «Маркетинг» выполняет функцию инструмента текущего контроля – в соответствии с принятой в вузе балльно-рейтинговой системой по итогам защиты каждого раздела студенты получают определенное количество баллов. Кроме того, практикуется итоговая открытая защита комплексного проекта (резюме работы за семестр по всем разделам) в присутствии потенциальных работодателей и практикующих маркетологов. В результате такой защиты, студенты, представившие наиболее интересные работы и/или грамотно отвечающие на вопросы, часто получают приглашения на стажировку или предложение работы.

Данная технология используется и в ходе дальнейшего изучения дисциплин, связанных с деятельностью предприятий («Рекламная деятельность», «Интегрированные маркетинговые коммуникации», «Прямой маркетинг» и пр.). Студенты продолжают работать с выбранными предприятиями, выполняя индивидуальные задания, связанные с разработкой рекламных кампаний, медиапланированием, созданием фирменного стиля и корпоративной символики предприятия, макетов рекламных обращений для прессы, наружной и печатной рекламы.

Преимущества и достоинства описанной технологии портфолио объясняются двумя причинами. С одной стороны, она отличается большей степенью приближения студенческой аудитории к реальным условиям профессиональной деятельности, к конкретным практическим ситуациям и возможностям моделирования хода выработки коллективного решения. С другой же стороны, в процессе формирования «творческого портфеля» каждый студент имеет возможность почувствовать особенности своей будущей профессии, взять на себя определенную инициативу и ответственность, учиться полемизировать и отстаивать свою точку зрения, развивать навыки делового общения. Также стоит отметить важное достоинство этой технологии – ее сквозной характер, возможность использования во многих дисциплинах при обучении студентов по направлению подготовки «Торговое дело», что обеспечивает формирование устойчивых междисциплинарных связей.



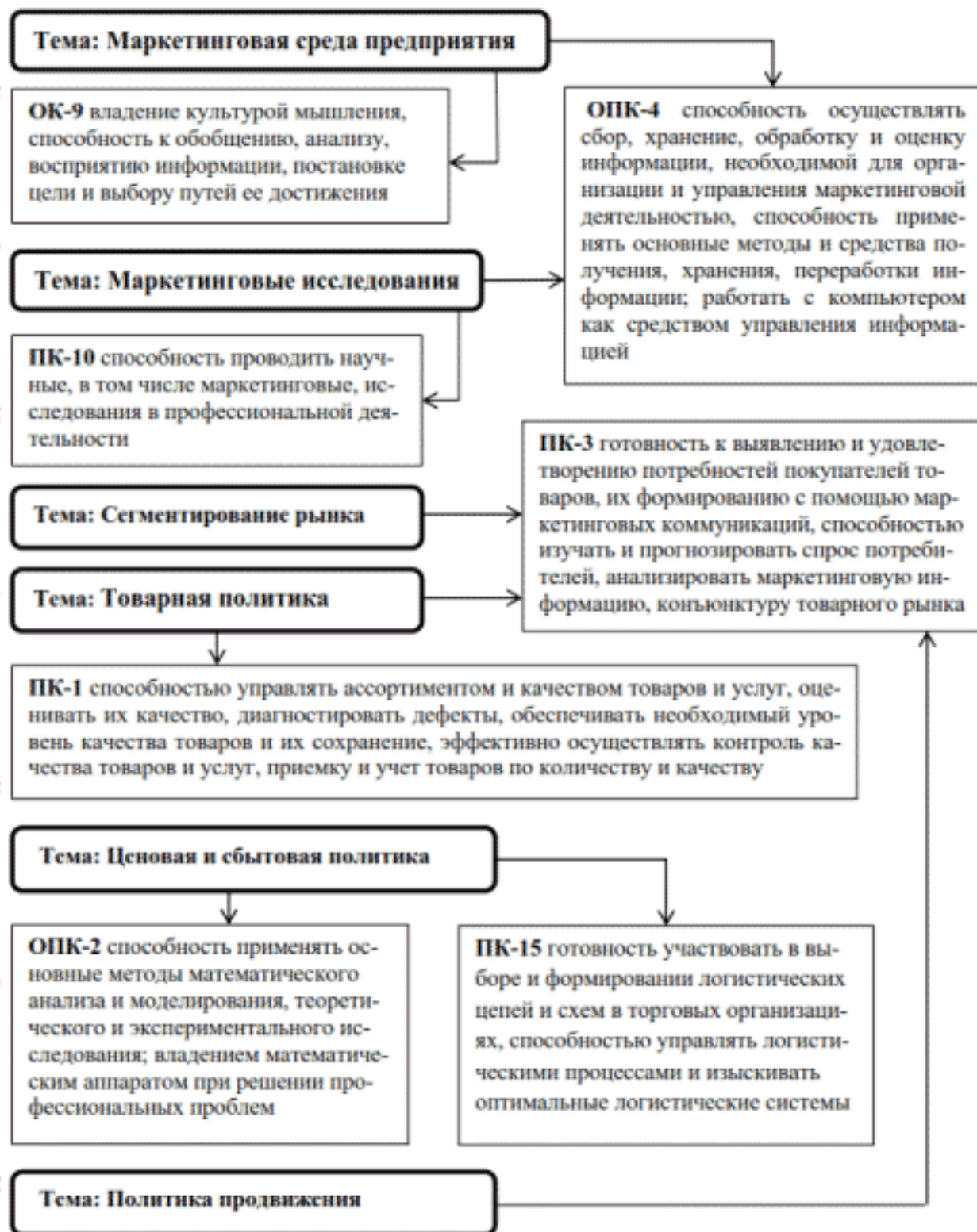


Рисунок 1. Формируемые компетенции у студентов при изучении дисциплины «Маркетинг»

Таблица – Задания проектировочного этапа подготовки портфолио по дисциплине «Маркетинг»

Разделы портфолио/темы	Задания раздела	Формируемые компетенции
Маркетинговая среда предприятия	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дать характеристику выбранного предприятия.</li> <li>2. Охарактеризовать внутреннюю среду предприятия.</li> <li>3. Описать влияние факторов макро- и микросреды на выбранное предприятие, сделать возможные прогнозы такого влияния.</li> <li>4. Провести SWOT-анализ выбранного предприятия.</li> </ol>	ОК-9, ОПК-4
Маркетинговые исследования	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определить цель и задачи маркетингового исследования для выбранного предприятия, опираясь на результаты SWOT – анализа.</li> <li>2. Разработать программу маркетингового исследования в соответствии с поставленной целью.</li> <li>3. Проанализировать имеющуюся вторичную информацию в соответствии с поставленной целью.</li> <li>4. Разработать анкету для опроса, выбрав категорию респондентов в соответствии с поставленной целью.</li> </ol>	ОПК-4, ПК-10
Сегментирование рынка	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Для выбранного предприятия провести сегментирование рынка по продуктам и по конкурентам.</li> <li>2. Уделяя особое внимание психографическим и поведенческим признакам выделить ряд потребительских сегментов для выбранного предприятия.</li> <li>3. Описать процесс принятия решения о покупке товара (услуги) выбранного предприятия на примере одного из выделенных сегментов.</li> </ol>	ПК-3
Товарная политика	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Описать три уровня товара на примере любого товара выбранного предприятия.</li> <li>2. Повести анализ сервисной деятельности выбранного предприятия.</li> <li>3. Проанализировать пять товарных марок (марка выбранного предприятия и его конкурентов).</li> </ol>	ПК-1, ПК-3
Ценовая и сбытовая политика	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Провести мониторинг цен на товары предприятия и аналогичные товары его конкурентов.</li> <li>2. Оценить степень использования предприятием и его конкурентами стратегий корректировки цен.</li> <li>3. Определить методы сбыта, используемые предприятием.</li> </ol>	ОПК-2, ПК-15
Политика продвижения	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Охарактеризовать существующее позиционирование для выбранного объекта продвижения (предприятия, товара, услуги) и прямых конкурентов.</li> <li>2. Проанализировать организацию коммуникационной деятельности выбранного предприятия. Необходимо рассмотреть, каким образом на данном предприятии реализуется функция продвижения (цели и объекты продвижения, используемые средства, процессы планирования, организации и оценки эффективности).</li> <li>3. Предложить актуальные средства и инструменты продвижения для выделенных ранее потребительских сегментов.</li> </ol>	ПК-3

#### Библиографический список

1. Азарова, Р.Н. Разработка паспорта компетенции: Методические рекомендации для организаторов проектных работ и профессорско-преподавательских коллективов вузов. Первая редакция / Р.Н. Азарова, Н.М. Золотарева. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, Координационный совет учебно-методических объединений и научно-методических советов высшей школы, 2010. – 52 с.
2. Креузова, В.С. Инновационные образовательные технологии в вузе: технология портфолио / В.С. Креузова // Вестник университета имени О.Е. Кутафина. – 2015. – № 11. – С. 132-138.
3. Лыгина, Н.И. Портфолио как технология развития компетентности основных участников образовательного процесса / Н.И. Лыгина, О.В. Макарченко, Б.С. Резников // Сибирский педагогический журнал. – 2012. – №6. – С. 74-80
4. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» (уровень бакалавриата) [Электронный ресурс]. – Режим доступа. URL: <http://fgosvo.ru/uploadfiles/fgosvob/380306.pdf>

#### References

1. Azarova, R.N. Razrabotka pasporta kompetencii: Metodicheskie rekomendacii dlya organizatorov proektnyh rabot i professorsko-prepodavatel'skih kolektivov vuzov. Pervaya redakciya / R.N. Azarova, N.M. Zolotar'eva. – M.: Issledovatel'skij centr problem kachestva podgotovki specialistov, Koordinacionnyj sovet uchebno-metodicheskikh ob'edinenij i nauchno-metodicheskikh sovetov vysshej shkoly, 2010. – 52 s.
2. Kreuzova, V.S. Innovacionnye obrazovatel'nye tekhnologii v vuzе: tekhnologiya port-folio / V.S. Kreuzova // Vestnik universiteta imeni O.E. Kutafina. – 2015. – № 11. – S. 132-138.
3. Lygina, N.I. Portfolio kak tekhnologiya razvitiya kompetentnosti osnovnyh uchast-nikov obrazovatel'nogo processa / N.I. Lygina, O.V. Makarenko, B.S. Reznikov // Sibirskij pedagogicheskij zhurnal. – 2012. – №6. – S. 74-80
4. Federal'nyj gosudarstvennyj obrazovatel'nyj standart vysshego obrazovaniya po napravleniyu podgotovki 38.03.06 «Torgovoe delo» (uroven' bakalavriata) [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa. URL: <http://fgosvo.ru/uploadfiles/fgosvob/380306.pdf>

## СИНЕРГЕТИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ В ИННОВАЦИОННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

**Емельянович А.А.**, к.э.н., доцент, Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет

**Кулягина Е.А.**, к.э.н., доцент, Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет

**Цуркан Е.В.**, Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет

**Аннотация:** В статье рассмотрено такое явление в практике управления как синергетический эффект - результат взаимодействия двух или более факторов, особенностью которого является то, что их суммирующий эффект существенно выше, чем эффект каждого из них в виде их простой суммы. Вместе с тем отмечено, что синергетический эффект может носить как положительный, так и отрицательный характер и предлагается его использовать взвешенно, как инструмент инновационного подхода к управлению, который при эффективном использовании позволит проявиться положительным результатам однонаправленного действия.

**Ключевые слова:** синергия, синергетических эффект, инновационный подход, управление, эмерджентность, системный эффект.

**Abstract:** The article considers such phenomenon in management practice as a synergistic effect - the interaction of two or more factors, the distinguishing feature of which is their total effect which is significantly higher than the effect of each of them in the form of their simple sum. However, it was noted that synergistic effect can be both either positive or negative and it assumes to be used deliberately, as a tool of innovative management approach, which can be appeared as positive results of unidirectional action if to be used it effectively.

**Key words:** synergy, synergies, innovation, governance, emergence, systemic effect.

Деятельность организации строится на основе устойчивых количественных и качественных отношений, устанавливающихся между теми, кто управляет и управляемыми. Такие отношения можно назвать законами деятельности организации, хотя в формальном смысле слова они не зафиксированы в законодательных актах и уставах, не всеобъемлющи и не всегда имеют формальное научное обоснование. Между поставленными целями и методами их достижения с позиции управления всегда существуют закономерности. Благодаря разделу прикладной математики, в управленческой деятельности относительно недавно появилось понятие синергетического эффекта - результата взаимодействия двух или более факторов, особенностью которого является то, что их суммирующий эффект существенно выше, чем эффект каждого из них в виде их простой суммы. Синонимами синергии являются: эмерджентность, системный эффект, однонаправленный эффект, эффект совместной деятельности.

Принцип синергизма предполагает, что сбалансированный рост экономической системы зависит от баланса факторов производства, формирующих ресурсный потенциал организации. Синергетический эффект от взаимодействия факторов производства формирует потенциал качественного инновационного развития системы, а сами факторы, их структура и динамика определяют возможности количественного роста [11].

Синергетический эффект в управлении может проявляться на различных уровнях:

- эффект совместной деятельности участников рабочей группы, сформированной из представителей различных структурных подразделений для реализации проекта. Если с точки зрения профессионализма и психологической совместимости участники подобраны правильно, суммирующий результат от их деятельности превзойдет ожидаемую эффективность от проекта (например, будет достигнут в более короткие сроки, либо будет получен значительно более высокий финансовый результат и т.п.);

- суммирующий эффект от комплексного внедрения мероприятий, предусмотренных программой развития предприятия/организации, который собственноручно и обеспечивает достижение целей программы;

- суммирующий эффект от результата деятельности бизнеса, вновь сформировавшегося в резуль-

тате слияния, взаимодействия или интеграции нескольких предприятий в случае эффективного менеджмента оказывается выше, чем сумма результатов деятельности каждого предприятия в отдельности;

- однонаправленный эффект от деятельности сотрудников подразделения организации в случае способности руководителя правильно организовать их взаимодействие, в результате чего целое (общий результат деятельности) будет больше, чем сумма отдельных частей (от деятельности каждого отдельного сотрудника).

Объект управления, в котором исследуется наличие/отсутствие синергетического эффекта должен представлять собой открытую сложную систему, находящуюся в состоянии динамики, развития. Синергетический эффект в замкнутых системах может проявляться лишь как отрицательный фактор собственно приводящий саму систему к замкнутости, либо способствующий прекращению ее существования в принципе.

Появление синергетического эффекта возможно только в самоорганизующихся системах, т.е. в системах, способных на установление согласованного внутреннего взаимодействия без внешнего управляющего воздействия.

В теории менеджмента часто высказывается мнение, что для возникновения синергетического эффекта необходимо кооперативное взаимодействие большого числа элементов системы, поэтому вероятность проявления синергии выше в крупных системах.

Практика показывает, что синергетический эффект с одинаковой вероятностью может проявиться либо не проявиться в системах любого масштаба. Более того, получить его как длительный, а не одномоментный результат в крупной системе бывает значительно тяжелее. Чем крупнее система, тем труднее она управляема.

Эффект синергии в управлении еще недостаточно изучен, нет количественной его характеристики, не определены обязательные условия его возникновения, причины отсутствия при формально идеально выстроенной структуре управления организацией. Но можно перечислить факторы, при наличии которых вероятность появления синергетического эффекта от управления группой представляется наиболее вероятным.

Во-первых, для появления синергетического эффекта в управлении каким-либо объектом (организацией, подразделением) обязательное условие – сильный, харизматичный лидер (формальный и/или неформальный), нацеленный на результат. Исключительно важно наличие именно лидера, то есть лица, пользующегося в коллективе, группе большим авторитетом и обладающего влиянием на большинство членов коллектива/группы.

Во-вторых, четкая постановка целей и задач перед управляемой группой со стороны лидера, а также конкретные показатели оценки достижения результата. Цели должны быть сформированы при жестком соблюдении принципов DISCO/SMART, либо других методов постановки задач.

В-третьих, наличие у лидера группы полномочий для решения поставленных задач. Отсутствия у руководителя рычагов влияния, сформированных материальными ресурсами (возможностью применения материального стимулирования), административными факторами (возможностью изменять штатную структуру, применения мер административного взыскания) на подсознательном уровне формируют у сотрудников негативное осознание низкого уровня влияния руководителя, что приводит к потере авторитета и престижности руководящей должности в целом, что снижает вероятность формирования синергетического эффекта.

В-четвертых, формирование организационной структуры управляемой группы с условием выполнения принципа единоначалия. Последнее десятилетие можно охарактеризовать переходом многих крупных организаций, например, банков, к матричной системе управления, которая не предусматривает следование принципу единоначалия, не позволяет формировать синергетику в коллективе. Безусловно, данное обстоятельство не является причиной негативной динамики в развитии банковской системы в текущий момент времени, но так или иначе снижает престижность работы в банках, что, в свою очередь, привлекает в нее не самые талантливые и способные кадры, в том числе управленческие, прием на самых разных уровнях. А вот данный фактор уже является одной из причин современных пороков системы: высокий уровень просроченной задолженности; недостаточный контроль; слабая оценка рисков и т.д.

В-пятых, уровень профессионализма большинства сотрудников в коллективе должен быть не ниже среднего. В настоящее время интенсивное внедрение достижений IT-технологий, с одной стороны, в значительной степени позволяет снизить трудоемкость многих операций, после освоения нового программного обеспечения позволяет снизить затраты труда на их исполнение, с другой стороны, делает труд сотрудников все более механистическим, снижает потребность в глубоком изучении сути проводимых действий и операций, что так же оказывает негативное влияние на отношение сотрудников к своим функциональным обязанностям, а, следовательно, к работе в целом.

Синергетического эффекта невозможно добиться исключительно материальной мотивацией сотрудников. Более того, эффективность сотрудников группы, результаты функционирования которой позволяют говорить о наличии синергетического эффекта, в наименьшей степени зависят от размеров материальной мотивации персонала. Присутствие синергетики в деятельности группы само по себе является мощным нематериальным мотивационным фактором для эффективной и долгосрочной работы каждого сотрудника коллектива. В такие коллективы стремятся устроиться работники смежных структур и подразделений.

При слиянии компаний синергетический эффект будет долговременным и положительным так же только в случае, если в топ-менеджменте объединенного холдинга будет руководитель с ярко выраженными лидерскими качествами.

Положительного синергетического эффекта невозможно добиться формальным, декларативным внедрением принципов корпоративной культуры, командообразующими тренингами, регулярными разговорами о командном духе и ежедневными мотивирующими утренними и/или вечерними «летучками» и планерками.

В управлении синергетика является лакмусовой бумажкой, которая хорошо раскрывает наличие либо отсутствие лидерских качеств в сочетании с профессионализмом у руководителя организации, уровень мотивированности персонала.

При положительной синергии результаты деятельности характеризуются рядом показателей:

- низким уровнем заболеваемости и незначительным количеством дней нетрудоспособности членов группы даже в период эпидемий;
- отсутствием вообще или минимальным уровнем показателя текучести кадров даже при наличии на рынке достаточного количества аналогичных вакансий с более высоким уровнем дохода;
- более короткими, по сравнению с другими группами, сроками достижения поставленных целей и задач;
- креативностью сотрудников их толерантностью к переменам;
- высоким уровнем генерации инновационных идей;
- высоким показателем удовлетворенности жизнью в случае проведения опроса по указанной тематике.

Синергетический эффект является одним из наиболее эффективных инструментов и в период кризисного и антикризисного управления.

Ярким примером синергетического эффекта является интеграция инновационных организаций в системы более высокого уровня: корпоративные и отраслевые объединения, кластеры. Основным показателем синергии в данном случае является высокий уровень выживаемости этих организаций и рост объемов их продаж компаниям, включенным в дружественную среду [4; 28].

Синергетический эффект является одним из результатов формирования российской инновационной инфраструктуры с упором на создание территориально-организационной форм поддержки инноваций.

Среди территориально-организационных форм инновационной инфраструктуры рынка в российской экономике особо выделена роль технопарков, инкубаторов бизнеса, наукоградов, технополисов, особых экономических зон [10; 284].

Вместе с тем, синергетический эффект может носить и отрицательный характер. Подобный результат часто наблюдается в среднесрочном или долгосрочном периоде после слияния и поглощения компаний. Наиболее ярким примером этому может служить текущее состояние дел практически во всех банках, страховых компаниях, высших учебных заведениях, переживших реорганизацию путем присоединения, слияния нескольких бизнесов. Необходимо отметить, что в процессе таких структурных изменений отрасль часто теряет наиболее квалифицированные и компетентные кадры, сильных управленцев, т.к. подход к кадровому составу вновь создаваемых объединенных организаций – сохранение кадров компаний на базе которых происходит реорганизация и заведомо предвзятое отношение к сотрудникам присоединяемых организаций.

Есть примеры, когда слишком динамичный рост за счет покупки бизнеса привел к ликвидации бизнеса в целом. Например, история банка «РОСТ», который за несколько лет (с 2012 по 2014 год) в несколько раз увеличил свои активы, скупая банки, и в результате сам потерял лицензию на осуществление банковской деятельности. Проблемы, которые были у всех участвующих в объединении банков, утопили достаточно динамично развивающийся банк.

Резюмируя выше сказанное, можно сделать вывод, что одним из инструментов инновационного

подхода к управлению является выработка такой системы управления, которая позволит проявиться положительным результатам появления однонаправленного действия. Причем универсального рецепта его создания нет, более того, в современных тенденциях управления прослеживаются факторы, мешающие формированию такого эффекта. Поэтому лидер, руководитель, которому удастся достичь такого результата заведомо может считаться руководителем инновационного типа.

#### Библиографический список

1. Емельянович А. А., Кулягина Е. А. Инновационные подходы к подготовке управленческих кадров для жилищно-коммунального хозяйства / Транспортное дело России. 2016. № 5, с. 42-43.
2. Емельянович А. А., Кулягина Е. А., Цуркан Е. В. Повышение эффективности управления инновационной деятельностью на предприятии / Инновационное развитие экономики. 2016. № 6 (36), с. 20-24.
3. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. Цикл PDCA Деминга. Современное Развитие / Проблемы экономика и менеджмента. - 2016. - № 2(54) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/tsikl-pdca-deminga-sovremennoe-razvitiye>. - Загл.с экрана (дата обращения 22.01.2017).
4. Коложвари Ю. Б. Методический подход к оценке эффективности бизнес-инкубаторов в рамках инновационного кластера / Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и право». 2016. № 7, с. 28-32.
5. Король А.Н., Смольников Е.В. Предпосылки развития управленческих инноваций / Экономические науки. - 2011.- № 8(81). [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ecsn.ru/articles/index/201108>. - Загл.с экрана (дата обращения 22.01.2017).
6. Открытая школа бизнеса. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.obs.ru/article/91/>. - Загл.с экрана (дата обращения 19.01.2017).
7. Психолог-практик.рф. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://brainmod.ru/tests/catalog/personal-change-readiness-survey/>. - Загл.с экрана (дата обращения 19.01.2017).
8. Психологи: социальная сеть работников образования nsportal.ru. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://nsportal.ru/shkola/psikhologiya/library/2012/12/02/novyy-oprosnik-tolerantnosti-intolerantnosti-k>. - Загл.с экрана (дата обращения 19.01.2017).
9. Терехова Н.А., Вишнева Н.Э., Бабкина Е.В. Социальные роли новаторского типа и динамика их формирования / Психология в экономике и управлении. - 2010 - №1. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://mymoney.pro/archives/1802>. - Загл.с экрана (дата обращения 19.01.2017).
10. Шиян Е.И. Особенности формирования инновационной инфраструктуры рынка в Российской Федерации / Инновационное развитие и реализация стратегии формирования экономики знаний в России: материалы Всероссийской конференции Г. Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2016. с. 281-287.
11. Sidorina T.V., Shekhovtsova L.V., Chernobrovina A.B. Synergetic effect the concept of innovative development / Humanities and Social Sciences in Europe: Achievements and Perspectives: 1th International symposium, 2016, с. 31-35.

#### References

1. Emel'yanovich A. A., Kulyagina E. A. Innovatsionnye podhody k podgotovke upravlencheskih kadrov dlya zhilishchno-kommunal'nogo hozyajstva / Transportnoe delo Rossii. 2016. № 5, s. 42-43.
2. Emel'yanovich A. A., Kulyagina E. A., Curkan E. V. Povyshenie ehffektivnosti upravleniya innovatsionnoj deyatel'nost'yu na predpriyatii / Innovatsionnoe razvitiye ehkonomiki. 2016. № 6 (36), s. 20-24.
3. Zhemchugov A.M., Zhemchugov M.K. Tsikl PDCA Deminga. Sovremennoe Razvitiye / Problemy ehkonomika i menedzhmenta. - 2016. - № 2(54) [EHlektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://cyberleninka.ru/article/n/tsikl-pdca-deminga-sovremennoe-razvitiye>. - Zagl.s ehkrana (data obrashcheniya 22.01.2017).
4. Kolozhvari YU. B. Metodicheskij podhod k ocenke ehffektivnosti biznes-inkubatorov v ramkah innovatsionnogo klastera / Sovremennaya nauka: aktual'nye problemy teorii i praktiki. Seriya «EHkonomika i pravo». 2016. № 7, s. 28-32.
5. Korol' A.N., Smol'nikov E.V. Predposylki razvitiya upravlencheskih innovatsij / EHkonomicheskie nauki. - 2011.- № 8(81). [EHlektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://ecsn.ru/articles/index/201108>. - Zagl.s ehkrana (data obrashcheniya 22.01.2017).
6. Otkrytaya shkola biznesa. [EHlektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://www.obs.ru/article/91/>. - Zagl.s ehkrana (data obrashcheniya 19.01.2017).
7. Psiholog-praktik.rf. [EHlektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://brainmod.ru/tests/catalog/personal-change-readiness-survey/>. - Zagl.s ehkrana (data obrashcheniya 19.01.2017).
8. Psihologi: social'naya set' rabotnikov obrazovaniya nsportal.ru. [EHlektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://nsportal.ru/shkola/psikhologiya/library/2012/12/02/novyy-oprosnik-tolerantnosti-intolerantnosti-k>. - Zagl.s ehkrana (data obrashcheniya 19.01.2017).
9. Terekhova N.A., Vishnevaya N.Eh., Babkina E.V. Social'nye roli novatorskogo tipa i dinamika ih formirovaniya / Psihologiya v ehonomike i upravlenii. - 2010 - №1. [EHlektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://mymoney.pro/archives/1802>. - Zagl.s ehkrana (data obrashcheniya 19.01.2017).
10. SHiyán E.I. Osobennosti formirovaniya innovatsionnoj infrastruktury ryinka v Rossijskoj Federacii / Innovatsionnoe razvitiye i realizaciya strategii formirovaniya ehkonomiki znanij v Rossii: materialy Vserossijskoj konferencii g. Novosibirsk: NGASU (Sibstrin), 2016. s. 281-287.

11. Sidorina T.V., Shekhtovtsova L.V., Chernobrovina A.B. Synergetic effect the concept of innovative development / Humanities and Social Sciences In Europe: Achievements and Perspectives: 1th International Symposium, 2016, s. 31-35.

## ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ОБЪЕМОВ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

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

**Аннотация:** Предложены подходы и методы экономического прогнозирования объемов производства сельскохозяйственной продукции. Приведена классификация методов прогнозирования.

Жизнь общества невозможна без предвидения будущего, без прогнозирования перспектив ее развития, без планирования.

К одному из приоритетных направлений прогнозирования общественного развития следует относить экономическое прогнозирование, т.к. процесс расширенного воспроизводства способствует оптимизации затрат, но требует постоянного мониторинга с целью недопущения перепроизводства, что в свою очередь становится предметом познаний возможных состояний экономических объектов в будущем.

Экономическим прогнозированием является процесс разработки моделей экономических прогнозов, основанных на научных методах познания явлений в экономической жизни общества и использовании известных экономической теории методов, средств и способов прогностики.

**Ключевые слова:** гипотеза, прогноз, план, подходы, объекты.

**Abstract:** Approaches and methods of economic production forecasting of agricultural products are offered. Classification of forecasting methods is given.

Life of society is impossible without prediction of the future, without forecasting of prospects of its development, without planning.

It is necessary to refer economic forecasting since process of expanded reproduction promotes a cost optimization to one of the priority directions of forecasting of social development, but requires fixed monitoring for the purpose of non-admission of an excess production that in turn becomes a subject of knowledge of possible conditions of economic units in the future.

Economic forecasting is process of development of models of the economic forecasts based on scientific methods of knowledge of the phenomena of economic life of society and use of methods, means known to the economic theory and methods of prognostics.

**Keywords:** hypothesis, forecast, plan, approaches, objects.

Под прогнозом следует понимать научно-обоснованное и устоявшееся суждение о возможных состояниях объекта в будущем, об альтернативных возможностях и сроках его осуществления. Процесс разработки прогнозов называется прогнозированием.

Прогнозирование является важной составляющей прямых и обратных связей между теорией и практикой в различных отраслях и жизни общества.

В вопросах прогнозирования различают следующие актуальные аспекты:

- теоретико-познавательный аспект;
- аспект менеджмента, связанный с возможностью принятия решения на основе полученного знания в предвидении событий.

Одной из перспективных теоретических проблем прогнозирования является построение типологии прогнозов. Типология возводится в зависимости от различных критериев и признаков, а так же базируется на целях, задачах, объектах исследования, а так же методах организации прогнозирования. В зависимости от степени конкретности задачи, ее характера воздействия на ход исследуемых процессов, различают три основные формы в будущности экономических событий:

- гипотезу, как общенаучное предвидение;
- прогноз, как совокупность экономического состояния, развития конкурентных преимуществ, коммерциализации фундаментальных открытий в перспективные технологии, изменение состояния рынка, социального развития общества;
- план, как концептуальное, стратегическое, среднесрочное и оперативное решение задач, возникающих на рынке, который в свою очередь так же подвержен изменениям.

Однако, даже вооружившись известными на современном этапе знаниями и технологиями в макро- и микро-экономике, невозможно с вероятностью на 100% обеспечить на рынке равновесный спрос и предложение, стабильность экономических систем. Поэтому рынок должен быть буквально «напичкан»

различного рода «маркерами» и «маяками» имеющих предупредительный характер оповещения как для разработанных заранее алгоритмов действий на сегментах рынка, так и для выработки различного рода гипотез экономического поведения. В сущности, гипотеза представляет собой нечто иное, как научное предвидение на базе имеющихся знаний экономической теории. Стоит заметить, что волновой характер экономики и ноу-хау в различных сферах жизнедеятельности и технологиях отраслей производства, интенсивно воздействующих на изменение состояния экономических категорий, не может довольствоваться только заранее разработанным алгоритмом, - необходимы еще прогнозные оценки разбалансированности системы.

Прогноз по сравнению с гипотезой основывается не только на качественных, но и на количественных параметрах и поэтому способен характеризовать будущее состояние объекта со значительно большей степенью определенности и большей достоверностью, однако вероятностный характер до конца не исключает.

Только точное определение цели и конкретная постановка задач позволяет перейти к детализации событий, - именно эта процедура способствует в значительной степени успешной оценке ситуации, сложившейся на конкретном сегменте рынка и уже в свою очередь планирование конкретных мер и действий способно ее эффективно разрешить [1]. Поэтому план должен представлять собой не размытые концептуальные установки а точно сформулированные цели и приведение конкретных, детальных событий для объекта исследования с индикативными показателями, как по временным характеристикам, так в стоимостном выражении.

К числу наиболее важных из них следует отнести: масштабы прогнозных оценок, требуемое время упреждения, характеристики стабильности объекта, функциональное назначение прогноза.

По масштабам прогнозирования можно классифицировать на макроэкономическое - на уровне

национальной экономики и структурное – на уровне межотраслевой и межрегиональной экономики прогнозы. Эти прогнозные оценки в свою очередь могут служить исходными данными для развития топливно-энергетического, агропромышленного, инвестиционного, производственной инфраструктуры, сферы обслуживания населения и других комплексов, для прогнозов организаций, предприятий, фирм, а так же отдельных производств и продуктов.

По времени упреждения прогнозы можно классифицировать на оперативные (до 1 месяца), краткосрочные (от 1 месяца до 1 года), среднесрочные (от 1 до 5 лет), долгосрочные (от 5 до 15-20 лет).

Необходимо так же рассматривать прогнозы в зависимости от характера исследуемого объекта, что в свою очередь должно быть взаимосвязано с различными аспектами воспроизводственного процесса:

- социально-экономическими предпосылками и последствиями научно-технического прогресса;
- динамикой темпов развития экономики, изменений факторов воздействия и ее структуры;
- темпов воспроизводства трудовых ресурсов, процента безработицы и уровня квалификации кадров;
- эффективности использования природных ресурсов и возобновляемых источников энергии;
- динамики воспроизводства основных средств производства и капитальных вложений;
- уровня покупательной способности населения;
- уровня цен и финансовых показателей;
- изменениям во внешних экономических отношениях и много другое, что может быть связано со спецификой производственной деятельности.

Каждое из вышеуказанных направлений может иметь свою «дорожную карту» с различной степенью приоритетности и может разрабатываться на основе симбиоза независимых оценок, с учетом методологического единства.

Прогнозные оценки по сбыту продукции должны быть взаимосвязаны с различными видами прогнозирования, такими как социальное, демографическое, научно-техническое, политическое, прогнозирование ресурсов и изменения предпочтений.

Необходимо учитывать, что при учете функциональной составляющей прогнозирования выделяют отдельно поисковый и нормативный прогнозы.

При поисковом прогнозе закладывается в основу развитие ситуации и имеющиеся уже тенденции развития исследуемого объекта в прошлом и настоящем, а так же рассматриваются возможности, как должны измениться условия внешнего и внутреннего воздействия, способные изменить эти тенденции. Данные оценки дают возможности представления, как будет изменяться объект при сохранении существующих тенденций.

Нормативный прогноз позволяет на базе конкретно рассматриваемых целей, определить пути и сроки возможных симптоматических изменений объекта прогнозирования в перспективе.

И если поисковый прогноз отталкивается от прошлого и настоящего, то нормативный прогноз будет рассматриваться в другой последовательности: от заданного состояния в среднесрочной перспективе к существующим тенденциям и выявлять необходимые изменения, которые требуется произвести в свете определенной цели и поставленных задач.

Во взаимном сочетании двух типов прогнозирования ясно вырисовывается значение прогнозирования как механизма планирования достижения поставленных целей по реализации и продвижению продукции на внутреннем и внешнем рынке.

С систематизацией прогнозов тесно взаимосвязан анализ источников информации о будущем со-

стоянии объекта и его достоверности по способу прогнозирования[2].

Принято выделять три основных источника информации:

- опыт прошлого - знание закономерностей протекания и развития исследуемых явлений, процессов, событий;

- экстраполяция имеющихся тенденций, развитие которых основано на эмпирических исследованиях;

- выстраивание моделей прогнозируемых объектов с учетом ожиданий и предполагаемых условий воздействия.

С учетом источников информации принято различать следующие, взаимно дополняющие друг друга способы прогнозирования:

- 1) экспертный способ в виде отзывов, анкетирования, интервьюирования, опроса и др[3].

- 2) способ экстраполяции; основанный на изучении предшествующего развития объекта и наложении возможных закономерностей в прошлом и настоящем на будущий периоды развития.

- 3) способ моделирования, который реализуется в поисковых и нормативных моделях прогнозируемого объекта, в свете ожидаемых или намечаемых изменений его состояния[4].

На практике вышеперечисленные источники информации и способы прогнозных оценок должны применяться совместно, т.к. важная роль в развитии экономического прогнозирования принадлежит методу, призванному выбрать систему средств и приемов изучения и обобщения явлений действительности в области прогнозируемых объемов сбыта продукции.

В числе общеизвестных подходов научных методов экономического прогнозирования выделяют исторический, комплексный, системный, структурный и системно-структурный подходы.

Исторический подход основан на рассмотрении частного явления во взаимосвязи его исторически сложившихся форм. Исходя из взаимосвязей прошлого, настоящего и будущего следует, что будущее существует, как возможность зарождения в настоящем. Взаимосвязь различных исторических форм существования одного и того же явления означает, что современное состояние исследуемого объекта есть закономерный результат его предшествующего развития, а будущее состояние - это закономерный результат развития в прошлом и настоящем.

Стоит отметить практическое значение исторического подхода, т.к. его связь с практикой неоднократно подтверждена, а общественная практика составляет основу всего экономического прогнозирования.

Комплексный подход представляет собой рассмотренные явления в их взаимосвязи и взаимозависимости, используя все известные методы, в том числе и других наук, изучающих эти же явления. Без учета во внимание научного аппарата философии никакое прогнозирование, в том числе и экономическое не представляется возможным. При исследовании конкретных объектов экономического прогнозирования основывается на научных достижениях и научном аппарате управления производством, которое тесно взаимосвязано также с рядом естественных и технических наук.

Системный подход предполагает исследование количественных и качественных закономерностей протекания вероятностных процессов в сложных экономических системах, где каждое явление в действительности может рассматриваться как отдельно описанная система. Это означает, что явление состоит из ряда связанных между собой элементов (событий), как с прямыми, так и обратными связями.



ми, обеспечивающими в целом определенные свойства, функции и поведение объекта. Учитывая эти функции, свойства можно предвидеть изменения исследуемого объекта и его поведение.

С развитием кибернетики и связанного с ней метода моделирования, важным элементом системного подхода становится использование математического и программного аппарата для определения, разработки, проверки и осуществления пилотных проектов. Современный уровень знаний позволяет широко применять в экономическом прогнозировании линейное и динамическое прогнозирование, экономико-математические модели, теорию массового обслуживания, теорию игр, использовать при обработке статистических данных методы множественной корреляции, дисперсного анализа[5].

Системный подход позволяет на научной основе соотнести цели развития и необходимые для их достижения ресурсы, и тем самым предупреждает принятие субъективных, невзвешенных и волевых решений, сберегает различного рода ресурсы и повышает конкурентоспособность организации, способствуя росту ее экономического потенциала.

Структурный подход осуществляет важную роль в исследовании объектов прогнозирования, т.к. призван выявлять причины исследуемого явления, объясняя структуру явления и расширяя представление об изучаемом явлении.

Системно-структурный подход способен дать синергетический эффект, т.к. с одной стороны, рассмотрение системы в качестве динамически развивающегося целого, с другой - расчленение этой системы на составляющие структурные элементы и их взаимосвязи. Таким образом, создается возможность раскрыть закономерные связи элементов системы, а также их соотношения и субординацию.

Специфические подходы и методы экономического прогнозирования целиком и полностью связаны с экономической прогностикой. Структура этой науки определяется ее основными проблемами: анализом и синтезом объекта прогноза, адаптацией методов прогнозирования к объекту прогноза, алгоритмизацией процесса производства прогнозов. Возникновение любых явлений можно охарактеризовать определенными основаниями, что в свою очередь будет являться причинами, а вызываемые ими изменения следствием.

Особое значение для прогнозных оценок имеет вопрос об объективной истинности, под которой в прогнозировании понимается соответствие форм предвидения объективным вероятностям, которые возможно реализовать в будущем и одновременно имеются в настоящем в виде фундамента этого будущего[6].

Классификация объектов прогнозирования должна проводиться в зависимости от поставленной цели и в нашем случае от заданных или планируемых объемов продаж[7]. При этом классификация должна служить некоторым ориентиром, в сложной процедуре выбора методов анализа и прогнозирования объема продаж.

Предлагаем классификацию объектов с целью прогнозирования объемов выпускаемой продукции рассмотреть по следующим признакам:

1. По природе объектов прогнозирования:

- научно-технические, с учетом развития фундаментальных и прикладных исследований, новых технологий и новых видов техники;
- технико-экономические, с учетом экономики государства, отраслей, регионов, предприятий, их системы организации, управления и финансирования;
- социально-экономические, с учетом процессов, происходящих в демографии, миграции, трудовых ресурсах, образовании, бюджетах;
- военно-политические, с учетом стратегического курса, развития военного потенциала, развития военной техники;
- естественно-природные, с учетом происходящих природных явлений, космические явления, изменений окружающей среды под воздействием техногенной составляющей, изменений цен на ресурсы, полезные ископаемые, сырье;

2. По масштабности объекты прогнозирования следует классифицировать в зависимости от числа переменных, входящих в полное описание объекта на стадии анализа:

- сублокальные, с числом значащих переменных от 1 до 3 (численность населения страны);
- локальные, с числом значащих переменных от 4 до 14, для производственных участков, высоко технологичных устройств и механизмов;
- субглобальные, с числом значащих переменных от 15 до 35 (технологические циклы производства, логистические и сбытовые сети, на уровне региона);
- глобальные, с числом значащих переменных от 36 до 100 (предприятие с замкнутым циклом производства, транспортная система региона);
- суперглобальные - свыше 100 (отрасль, регион, коммуникационные и транспортные сети государства).

3. По сложности объекта прогнозирования: сверхпростые, простые, сложные, сверхсложные.

4. По степени детерминированности:

- детерминированные, описание которых можно представить в детерминированном виде с достаточной точностью (случайная составляющая не существенна);
- стохастические, в модели необходим учет случайной составляющей переменных.

5. По характеру развития во времени:

- смешанные, имеющие характеристики как детерминированного, так и стохастического характера.

6. По характеру развития во времени:

- дискретные, регулярная составляющая которых (тренд - описание от процесса, очищенного от случайной составляющей), изменяется скачками в фиксированные моменты времени;
- апериодические, имеющие описание регулярной составляющей в виде апериодической непрерывной функции времени;
- циклические, имеющие регулярную составляющую в виде периодической функции времени.

Разнообразие методов экономического прогнозирования позволяет широко их использовать в предплановый период для принятия управленческих решений во всех видах деятельности предприятия и в частности для планирования объемов выпускаемой продукции.

#### Библиографический список

1. Жариков, В.Д. Основы бизнес-планирования в организации. /В.Д. Жариков, В.В. Жариков, В.В. Беспалов// -М.: КНОРУС, 2016. -200 с.— Режим доступа: [http://www.knorus.ru/upload/knorus\\_new/pdf/9595.pdf](http://www.knorus.ru/upload/knorus_new/pdf/9595.pdf)
2. Яковенко Л.В. Управление информационными ресурсами [Электронный ресурс]: методическое пособие для бакалавров по специальности 6.030502 «Экономическая кибернетика»/ Яковенко Л.В.— Электрон, Текстовые данные.— Симферополь: Университет экономики и управления, 2012.—118 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/54718>.— ЭБС «IPRbooks»

3. Волкова В.Н. Методы организации сложных экспертиз [Электронный ресурс]: Учебное пособие/ Волкова В.Н., Денисов А.А.— Электрон. текстовые данные.— СПб.: Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, 2010.— 129 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/43954>.— ЭБС «IPRbooks»
4. Еремеева Н.В. Планирование и анализ бизнес-процессов на основе построения моделей управления конкурентоспособности продукции [Электронный ресурс]: монография/ Еремеева Н.В., Дуборасова Т.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: Русайнс, 2016.— 104 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/61640>.— ЭБС «IPRbooks»
5. Яковенко Л.В. Управление информационными ресурсами [Электронный ресурс]: методическое пособие для бакалавров по специальности 6.030502 «Экономическая кибернетика»/ Яковенко Л.В.— Электрон. текстовые данные.— Симферополь: Университет экономики и управления, 2012.— 118 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/54718>.— ЭБС «IPRbooks»
6. Управление производством [Электронный ресурс]: практикум/ Ю.Ю. Костюхин [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: Издательский Дом МИСИС, 2011.— 158 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/56186>.— ЭБС «IPRbooks»
7. Герасимов Б.И. Организация планирования на предприятии./Б.И. Герасимов, В.В. Жариков, В.Д. Жариков// -М.: ФОРУМ, 2009. -240 с. .— Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=19890097>.

#### References

1. ZHarikov V.D. Osnovy biznes-planirovaniya v organizacii. /V.D. ZHarikov, V.V. ZHarikov, V.V. Bespalov// -M.: KNORUS, 2016. -200 s.— Rezhim dostupa: [http://www.knorus.ru/upload/knorus\\_new/pdf/9595.pdf](http://www.knorus.ru/upload/knorus_new/pdf/9595.pdf)
2. YAkovenko L.V. Upravlenie informacionnymi resursami [EHlektronnyj resurs]: metodicheskoe posobie dlya bakalavrov po special'nosti 6.030502 «EHkonomicheskaya kibernetika»/ YAkovenko L.V.— EHlektron. tekstovyye dannyye.— Simferopol': Universitet ehkonomiki i upravleniya, 2012.— 118 s.— Rezhim dostupa: <http://www.iprbookshop.ru/54718>.— EHBS «IPRbooks»
3. Volkova V.N. Metody organizacii slozhnykh ehkspertiz [EHlektronnyj resurs]: uchebnoe posobie/ Volkova V.N., Denisov A.A.— EHlektron. tekstovyye dannyye.— SPb.: Sankt-Peterburgskij politekhnicheskij universitet Petra Velikogo, 2010.— 129 s.— Rezhim dostupa: <http://www.iprbookshop.ru/43954>.— EHBS «IPRbooks»
4. Eremeeva N.V. Planirovanie i analiz biznes-processov na osnove postroeniya modelej upravleniya konkurentosposobnosti produkcii [EHlektronnyj resurs]: monografiya/ Eremeeva N.V., Duborasova T.YU.— EHlektron. tekstovyye dannyye.— M.: Rusajns, 2016.— 104 s.— Rezhim dostupa: <http://www.iprbookshop.ru/61640>.— EHBS «IPRbooks»
5. YAkovenko L.V. Upravlenie informacionnymi resursami [EHlektronnyj resurs]: metodicheskoe posobie dlya bakalavrov po special'nosti 6.030502 «EHkonomicheskaya kibernetika»/ YAkovenko L.V.— EHlektron. tekstovyye dannyye.— Simferopol': Universitet ehkonomiki i upravleniya, 2012.— 118 s.— Rezhim dostupa: <http://www.iprbookshop.ru/54718>.— EHBS «IPRbooks»
6. Upravlenie proizvodstvom [EHlektronnyj resurs]: praktikum/ YU.YU. Kostyuhin [i dr.].— EHlektron. tekstovyye dannyye.— M.: Izdatel'skij Dom MISIS, 2011.— 158 s.— Rezhim dostupa: <http://www.iprbookshop.ru/56186>.— EHBS «IPRbooks»
7. Gerasimov B.I. Organizaciya planirovaniya na predpriyatii./B.I. Gerasimov, V.V. ZHarikov, V.D. ZHarikov// -M.: FORUM, 2009. -240 s. .— Rezhim dostupa: <http://elibrary.ru/item.asp?id=19890097>.

## УПРАВЛЕНИЕ УРОВНЕМ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ НА ОСНОВЕ РАСЧЕТНО-ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

Иванова О.Е., к.э.н., Костромская ГСХА

Сидоркина М.Ю., старший преподаватель, Костромская ГСХА

Виноградова Ю.В., Костромская ГСХА

Аннотация: В современных рыночных условиях хозяйствования для более эффективного использования временно свободных денежных средств любая коммерческая организация должна располагать релевантной информацией о состоянии расчетов с дебиторами и кредиторами, на базе которой будут приниматься обоснованные управленческие решения. Для построения системы управления расчетными операциями с контрагентами авторами предложено в работе применение расчетно - платежного баланса на основе построенной линейной зависимости. Представленный формат расчетно - платежного баланса позволит с одной стороны получить прогнозный остаток дебиторской задолженности и превышение обязательств над платежными средствами, а с другой - прогнозный остаток кредиторской задолженности и превышение платежных средств над обязательствами.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, прогноз, управление, расчетно - платежный баланс.

Abstract: In today's economic market conditions for the more efficient use of temporarily free funds any commercial organization must have the relevant information on the status of settlements with debtors and creditors, on the basis of which to make informed management decisions. For the construction of settlement operations management with contractors authors predlozhno the use of settlement-based balance -platezhnogo built a linear relationship. The presented format of the settlement - the balance of payments will allow one hand to get the rest of the forecast receivables and the excess of liabilities over the means of payment and on the other - the rest of the forecast excess of accounts payable and payment of funds over liabilities.

Keywords: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, прогноз, управление, расчетно - платежный баланс.

Правильно разработанная стратегия управления дебиторской и кредиторской задолженностью способствует своевременному погашению возникших обязательств и получению денежных средств за проданную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги. В связи с этим мониторинг выделенного объекта исследования является весьма актуальным в оценке конкурентоспособности и надежности организации. Возникновение кредиторской задолженности является неотъемлемой частью функционирования любого экономического субъекта вне зависимости от его уровня и масштабов. Вопрос уровня, динамики, структуры и других показателей задолженности организации во многом продиктован взаимосвязью с внешней средой, а значит, подчинен общим для нее законам и тенденциям.

В период с 2012 г. по 2015 г. уровень кредиторской задолженности в целом по Центральному Фе-

деральному округу (далее - ЦФО) имеет ярко выраженный восходящий тренд, характеризующийся ростом в 1,8 раза. В структуре кредиторской задолженности наибольшая доля приходится на Московскую область - в среднем за период 12,37%, а также г. Москва - 75,1%. На долю других субъектов ЦФО приходится незначительная часть - от 0,27 п.п. до 1,67 п.п. Поэтому ввиду разносторонних показателей по выделенному признаку, в целях дальнейшего раскрытия особенностей развития регионов, мы считаем целесообразным провести группировку входящих в состав ЦФО территорий, без включения выше указанных населенных пунктов, которые выделены в третью группу. Группировка выбранных регионов проводилась экспертным путем, что нашло отражение на рисунке 1.

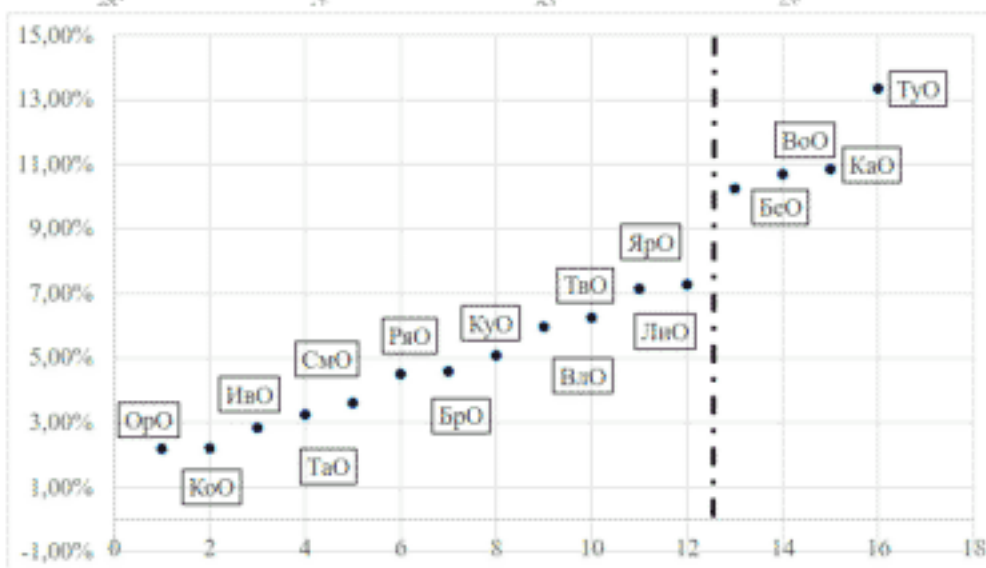


Рисунок 1 - Группировка субъектов ЦФО (без учета Московской области и г. Москва) по структуре кредиторской задолженности в среднем за 2012-2015 гг.

• Условные обозначения: ОрО – Орловская область; КоО – Костромская область; ИвО – Ивановская область; ТаО – Тамбовская область; Смо – Смоленская область; РязО – Рязанская область; Бро – Брянская область; КуО – Курская область; ВлаО – Владимирская область; ТвО – Тверская область; ЛипО – Липецкая область; ЯроО – Ярославская область; БелО – Белгородская область; ВоО – Воронежская область; КаО – Калужская область; ТуО – Тульская область.

Принцип выделены групп в соответствии с данным группировочным признаком также можно охарактеризовать соответствующими долями областей, входящих в группы, от общего объема среднего значения показателя. В частности, первая группа составляет 6,87% от общей величины кредиторской задолженности, вторая группа – 5,65%, третья группа – 87,48%. Причем величина просроченной кредиторской задолженности по первой группе составляет в среднем за период исследования 11,48% (наибольшая доля приходится на Тверскую область – 2,3%, Ярославскую область – 2,1%, Курскую область – 1,4%, Ивановскую область – 1,2% от общего итога); во второй группе – 3,5% (лидерами являются – Воронежская и Тульская области – в среднем просроченная кредиторская задолженность составляет 1,5 п.п.); по третьей группе – 85,02%, основная доля которой приходится на г. Москва –

79,64%. Проведенная группировка по величине дебиторской задолженности отражает аналогичную ситуацию по составу групп, с рядом имеющихся особенностей.

При более детальном анализе одного из регионов ЦФО – Костромской области, нами выделено, что в структуре дебиторской и кредиторской задолженности наибольший удельный вес приходится на вид экономической деятельности – обрабатывающие производства – 52 п.п. и 66 п.п. соответственно. Кроме анализа структуры как кредиторской, так и дебиторской задолженности, не менее принципиальным является также вопрос уровня соотношения данных величин. В 2015 году значение коэффициента дебиторской и кредиторской задолженностей в Костромской области в разрезе городских округов и муниципальных районов проиллюстрировано на рисунке 2.

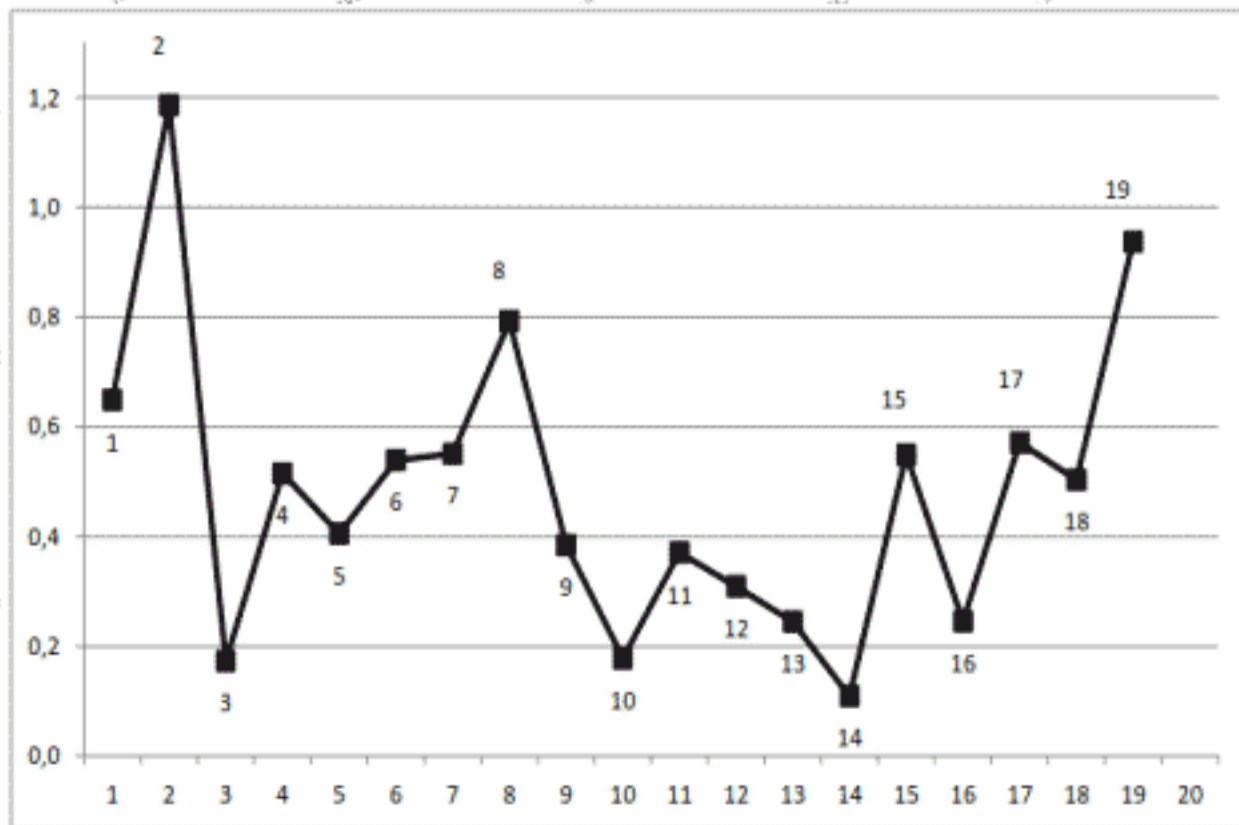


Рисунок 2 - Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей по городским округам и муниципальным районам Костромской области

Данный коэффициент играет важную роль в анализе устойчивости хозяйствующего субъекта, позволяя делать выводы о его финансовом состоянии и целесообразности, и эффективности структуры его имущества и источников его формирования. Для организаций оптимальным считается значение соотношения на уровне 0,9-1. По Костромской области лишь в г. Буй (условное обозначение – 2) значение коэффициента находится на отметке выше 1 и равно 1,2. Что говорит о превышении суммы дебиторской задолженности над кредиторской. Кроме того, в пределах оптимального и вблизи от него находится значение коэффициента в Сусанинском (19) и Вохомском (8) районах, с уровнем 0,9 и

0,8, соответственно. Остальные муниципальные районы и городские округа характеризуются низким уровнем соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей. Наибольший уровень превышения кредиторской задолженности над дебиторской наблюдается в Октябрьском районе (14), где коэффициент равен 0,1. Также в г. Волгореченск (3) и Костромском (10) и Нерехтском (13) районах значение показателя составляет лишь 0,2. Данный факт может свидетельствовать о наличии угрозы финансовой устойчивости субъекта. В связи с чем, как и на уровне области, так и для отдельных организаций важным является вопрос контроля и системати-

ческого анализа задолженности, как дебиторской, так и кредиторской.

Поэтому, для проработки механизма прогнозирования величин дебиторской и кредиторской задолженностей на будущий период возникает необходимость составления прогнозного расчетно – платежного баланса организации. Научная гипотеза изучаемого вопроса построена на определение этапов составления расчетно – платежного баланса, выполнение которых направлено на расчет прогнозных величин на конкретный период времени. При этом методологическая основа для достижения поставленной цели строилась по следующему принципу (рисунок 3).

Так, в своих работах д.э.н., профессор Карпова Т.П. и Карпова В.В. уделяли внимание построению

расчетно –платежного баланса на основе математических методов исследования [5]. Оценку дебиторов и кредиторов исследовали подробно ряд авторов, таких как - к.э.н., доцент Волостнова В.А. [1], Ефимова О.В., Макаренко И.В. [4] и др. Поэтому, учитывая представленные научно –теоретические подходы к изучаемому вопросу, основное внимание обратим по формированию расчетно – платежного баланса на примере конкретного хозяйствующего субъекта с учетом имеющейся аналитической информации. Для целей прогнозирования предлагается классифицировать дебиторскую задолженность по группам на основе оценки надежности покупателей (рисунок 4).



Рисунок 3 - Этапы составления прогнозного расчетно – платежного баланса



Рисунок 4 - Показатели для оценки надежности покупателей

Такая группировка позволяет учитывать юридическую, финансовую и рыночную характеристику контрагента. Предлагаемая методика оценки надежности дебиторов разработана на базе имею-

щейся информации, и предусматривает присвоения им соответствующего балла по шкале оценки в разрезе выделенных показателей (таблица 1).

Таблица 1 - Шкала оценки показателей надежности покупателей

Показатель	Оценка, баллов		
	1	2	3
<b>Юридическая характеристика</b>			
Срок работы с покупателем, мес.	до 8	от 8 до 16	более 16
Период существования, лет	до 3	от 3 до 10	свыше 10
Период просроченной дебиторской задолженности, дни	свыше 90	от 45 до 90	до 45
<b>Финансовая характеристика</b>			
Уровень просроченной дебиторской задолженности, %	свыше 15	от 3 до 15	до 3
Текущая ликвидность покупателей	менее 0,1	от 0,1 до 0,2	свыше 0,2
К-т оборачиваемости дебиторской задолженности	до 5	от 5 до 20	свыше 20
<b>Рыночная характеристика</b>			
Устойчивость рыночного положения покупателя	низкая	средняя	высокая
Рентабельность (убыточность), %	менее 0	от 0 до 1	более 1
Качественная оценка клиентской базы, (на основании ABC-анализа)	группа А	группа В	группа С

Основным источником информации для прогнозирования дебиторской и кредиторской задолженностей является система аналитического и синтетического учета с определенной степенью детализации по определенным признакам. При оценке надежности покупателей и заказчиков организации, как составной части дебиторской задолженности, на

основании предлагаемой оценки, каждому покупателю присваивался определенный балл по выделенным критериям. Рейтинг надежности равен произведению всех показателей по выделенным характеристикам. Уравнения прямых, которые описывают поведение дебиторской задолженности по выделенным группам отражены в таблице 2.

Таблица 2 – Уравнения прямых для составления прогноза возникновения и погашения дебиторской задолженности

Наименование групп	Возникновение дебиторской задолженности	Погашение дебиторской задолженности
1 группа	$\sum y_t = 36768,4 + 6030 \times t$	$\sum y_t = 34311828 + 6999613 \times t$
2 группа	$\sum y_t = 42312,9 + 2031 \times t$	$\sum y_t = 38511644 + 5083537 \times t$
3 группа	$\sum y_t = 9255,4 + 888,5 \times t$	$\sum y_t = 8543403 + 820167 \times t$

Для прогнозирования уровня возникновения и погашения кредиторской задолженности применялось линейное уравнение тренда следующего вида:

$$y = 103273,9x + 132379 \quad (1)$$

Составленные расчетные значения дебиторской и кредиторской задолженностей на основании полученных уравнений, служат основанием для со-

ставления расчетно – платежного баланса и определению входящих и исходящих денежных потоков от исполнения обязательств в целях принятия корректирующих решений относительно обеспечения организации денежной наличностью. Формат полученного расчетно – платежного баланса представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Прогнозный расчетно-платежный баланс на 31 декабря XXXX года, тыс. руб.

Статьи	Сумма задолженности на конец			
	1 квартала	2 квартала	3 квартала	4 квартала
Дебиторская задолженность	30472	31123	27888	20766
Кредиторская задолженность	181648	175161	162186	129749
Превышение кредиторской задолженности над дебиторской	151177	144038	134298	108983
Баланс	181648	175161	162186	129749

Полученные данные свидетельствуют о том, что кредиторская задолженность в среднем превышает дебиторскую задолженность в прогнозном периоде в 5 раз. Поэтому, погашение кредиторской задолженности должно осуществляться либо из притока денежных средств прогнозируемого периода, либо за счет кредитов банка. Непосредственное уточнение источника погашения проводится при формировании денежной наличности и обязательств. Этого возможно достичь с помощью составления платеж-

ного календаря или графика погашения, оперативного плана наличности, предоставление товарного кредита. Таким образом, разработанная методика составления прогнозного расчетно – платежного баланса позволяет регулировать взаимоотношения между дебиторами и кредиторами, что впоследствии поможет избежать неплатежеспособности и иметь четкое представление о платежеспособности и финансовом положении организации.

#### Библиографический список

1. Волостнова В.А. Формирование кредитного рейтинга покупателей в целях дифференциации условий коммерческого кредита // Вестник Пермского университета. – 2014. – 3(22). – С. 99–105.
2. Иванова О.Е., Козлова М.А. Управление дебиторской задолженностью с помощью статистического аппарата прогнозирования // Заметки учёного, 2015. – Т.1. № 5-1 (5). – С. 67 – 71.
3. Иванова О.Е., Виноградова Ю.В. Информационно-аналитическая база по учёту дебиторской задолженности для ранжирования контрагентов // Сборник статей Международной научно – практической конференции «Современный взгляд на будущее науки» (Пермь, 25.10.2016 г.). – Уфа: Аэтерна, 2016. – 257 с.
4. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментальный для принятия экономических решений: учебник. 2-е изд. М.: Omega – Л, 2010. – 350 с.
5. Карпова Т.П., Карпова В.В. Учет, анализ и бюджетирование денежных потоков: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2013. – 302 с.
6. Яковлев В.Б. Статистика. Расчёты в Microsoft Excel. – М.: КолосС, 2005. – 352 с.

#### References

1. Volostnova V.A. Formirovanie kreditnogo rejtinga pokupatelej v celyax differenciacii uslovij kommercheskogo kredita // Vestnik Permskogo universiteta. – 2014. – 3(22). – S. 99–105.
2. Ivanova O.E., Kozlova M.A. Upravlenie debitorskoj zadolzhennost'yu s pomoshch'yu statisticheskogo apparata prognozirovaniya // Zametki uchyonogo, 2015. – T.1. № 5-1 (5). – S. 67 – 71.
3. Ivanova O.E., Vinogradova Yu.V. Informacionno-analiticheskaya baza po uchytu debitorskoj zadolzhennosti dlya ranzhirovaniya kontragentov // Sbornik statej Mezhdunarodnoj nauchno – prakticheskoj konferencii «Sovremennyy vzglyad na budushchee nauki» (Perm, 25.10.2016 g.). – Ufa: Aeterna, 2016. – 257 s.
4. Efimova O.V. Finansovyy analiz: sovremennyy instrumentarnyj dlya prinyatiya ehkonomicheskikh reshenij: uchebnik. 2-e izd. M.: Omega – L, 2010. – 350 s.
5. Karpova T.P., Karpova V.V. Uchet, analiz i byudzhetirovanie denezhnyh potokov: ucheb. posobie. M.: INFRA-M, 2013. – 302 s.
6. Yakovlev V.B. Statistika. Raschyoty v Microsoft Excel. – M.: KolosS, 2005. – 352 s.

## УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМ АССОРТИМЕНТОМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА

**Иванова О.Е.**, к.э.н., ФГБОУ ВО Костромская ГСХА  
**Солдатова Л.И.**, к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО Костромская ГСХА  
**Кривцова И.Н.**, доцент, ФГБОУ ВО Костромская ГСХА  
**Кожина А.И.**, ФГБОУ ВО Костромская ГСХА

**Аннотация:** Анализ процессов, оказывающих существенное влияние на общее состояние людей, выявление причин, условий и факторов, способствующих возникновению неблагоприятных тенденций в здоровье населения, требует исследования формирования системы управления товарным ассортиментом в фармацевтической организации. В статье представлены возможности применения ABC и XYZ – анализа, совмещение их результатов, как средства системы управления товарным ассортиментом для выделения высокоприбыльных групп без нарушения принципов ассортиментной политики.

**Ключевые слова:** здравоохранение, ABC и XYZ – анализ, товарный ассортимент, группа, лекарственные средства.

**Abstract:** Analysis of the processes that have a significant impact on the overall condition of the people, identify the causes, conditions and factors contributing to adverse trends in population health research requires the formation of product portfolio management system in a pharmaceutical company. The paper presents the possibility of the use of ABC and XYZ - analysis, combining their results as management tools product range to highlight groups in which high profits without violating the principles of the assortment policy.

**Keywords:** health, ABC and XYZ - analysis, product portfolio, artist, medicines.

Здоровье людей, как одна из главных ценностей в современном мире, повсеместно включается в разряд приоритетных ориентиров общественного развития. Показателем, противоположным здоровью населения, является заболеваемость населения. Результаты исследования заболеваемости выражаются в виде различных показателей. Они могут быть вычислены как в отношении данных о заболеваниях, которые зарегистрированы при обращении больного за медицинской помощью, так и для статистической совокупности, включающей результаты медицинских осмотров [3, 4]. При оценке уровня, структуры и динамики заболеваемости населения и отдельных его групп рекомендуется проводить

сравнение с показателями по Российской Федерации, города, района, области. Уровень заболеваемости на 1000 человек населения в 2015 году по сравнению с уровнем 2005 года, в целом по Российской Федерации увеличился на 5%, причем наибольший рост данного показателя наблюдается в Северо – Западном федеральном округе (СЗФО), Сибирском федеральном округе (СФО) и Приволжском федеральном округе (ПФО) – на 15,6 п.п., 8,3 п.п. и 7,5 п.п. соответственно. Проиллюстрированное на рисунке 1 среднее значение заболеваемости на 1000 человек населения по Федеральным округам Российской Федерации дублирует указанную информацию относительно отмеченных округов.

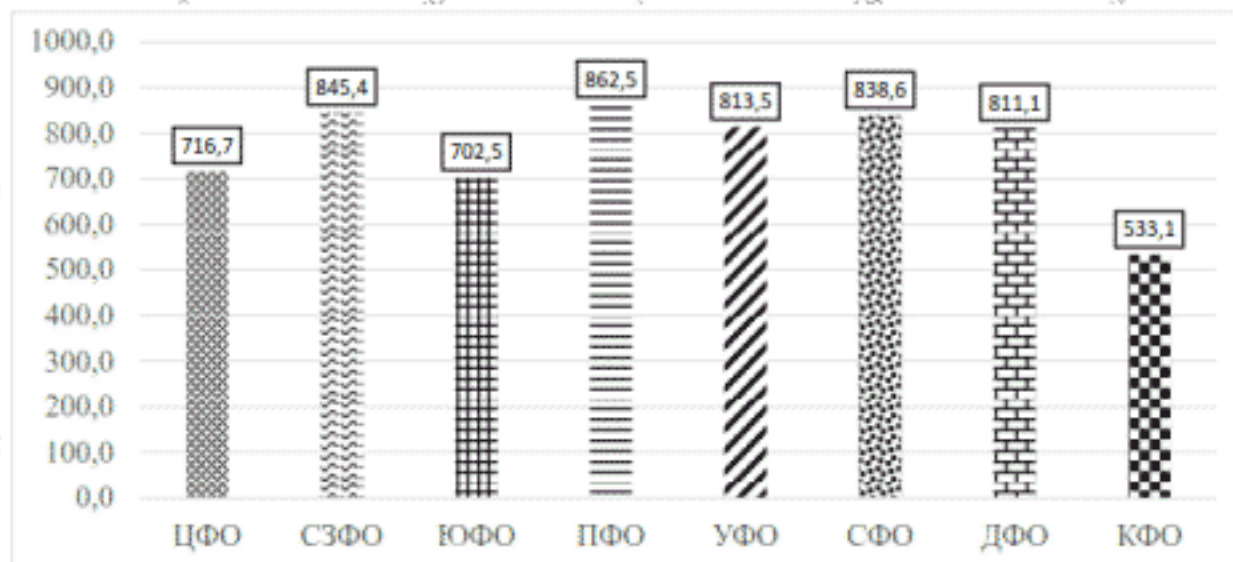


Рисунок 1 - Заболеваемость на 1000 человек населения в среднем за 2005 – 2015 гг. по регионам Российской Федерации

Для более детального обследования нами выбран Центральный федеральный округ (ЦФО) в разрезе входящих в него регионов. С помощью проведенной группировки по показателю заболеваемости на 1000 человек населения (рисунок 2), экспертным путем определены 3 группы территорий единиц:

- 1 группа: Воронежская (ВоО) и Курская (КуО) области – значение показателя от 538 до 581;

- 2 группа: Тамбовская (ТаО), Московская (МоО), Рязанская (РяО), Липецкая (ЛиО), Тульская (ТуО), Калужская (КаО), Смоленская (СмоО), Костромская (КоО), Белгородская (БеО), Брянская (БрО) области и г. Москва (М) – значение показателя от 671,5 до 821;

- 3 группа: Тверская (ТвО), Ярославская (ЯрО), Орловская (ОрО), Ивановская (ИвоО), Влади-



мирская (ВЛО) области – значение показателя от 866 до 922.

Оценка уровня заболеваемости населения, как показателя, характеризующего демографическую ситуацию одного из регионов ЦФО – Костромской области, за исследуемый период времени увеличилась, пик заболеваемости населения приходится на 2010 г. Относительно основных классов болезней за последние 7 лет, можно отметить существенное снижение по инфекционным и паразитарным болезням на 52,9%, болезни костно-мышечной системы и соединительной ткани на 46,3%. В то же время не

может не обратить на себя внимание рост заболеваний системы кровообращения в 1,7 раза, болезней эндокринной системы, расстройств питания, нарушения обмена веществ и иммунитета на 72,7 %, болезней кожи и подкожной клетчатки на 7,5 %, врожденных аномалий в 1,7 раза. При изучении заболеваемости населения в ряде случаев встает задача в целом оценить изменения, имеющие место за определенный временной интервал и характеризующие подвижность или стабильность данного показателя.

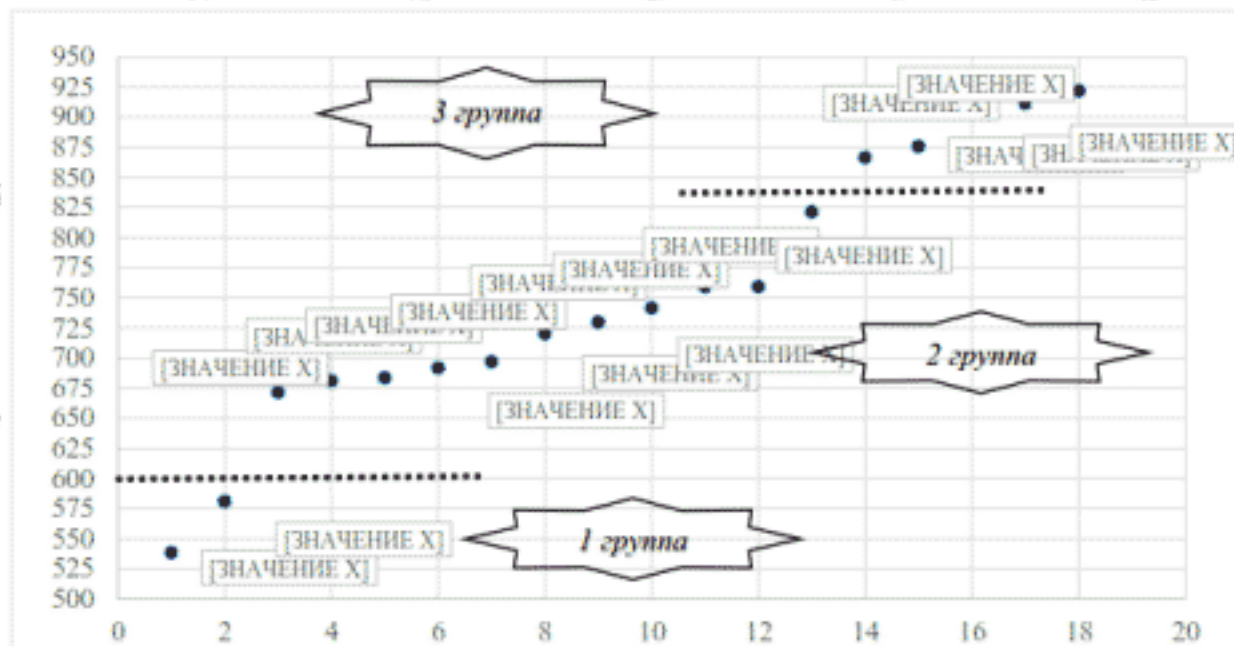


Рисунок 2 - Группировка регионов ЦФО по уровню заболеваемости на 1000 человек населения в среднем за 2005 – 2015 гг.

Наибольшее количество заболеваний в 2015 г. составляли болезни органов дыхания, на втором месте травмы, отравления и другие последствия воздействия внешних причин, на третьем месте осложнения беременности, родов и послеродового периода. Наименьшее количество по основным классам болезней на 1000 человек населения составляют врожденные аномалии, болезни крови и кровеносных органов, болезни эндокринной системы, расстройства питания, нарушения обмена веществ и иммунитета и болезни нервной системы и органов чувств. Одной из важнейших проблем в заболеваемости населения Костромской области являются злокачественные новообразования. Численность пациентов, состоящих на учете в лечебно-профилактических организациях также имеет тенденцию роста и за анализируемый период увеличение составило 40,5%. Анализ рынка услуг розничной торговли лекарственными средствами, изданием медицинского назначения и сопутствующими товарами показал, что региональный рынок состоит из 26 локальных рынков, охватывающих весь регион. По состоянию на 1 января 2016 года, на локальных рынках услуг розничной торговли лекарственными средствами в Костромской области осуществляли деятельность порядка 90 хозяйствующих субъектов, в том числе 35 аптечных сетей.

Обеспечение лекарственными препаратами населения является основополагающей частью системы традиционного здравоохранения. Управление товарным ассортиментом фармацевтической организации представляет собой формирование определенной логистической системы на уровне отдельных

объектов. Одним из ключевых моментов в деятельности подобных организаций выступает направление по формированию оптимального ассортимента лекарственных средств, доступных по цене для разных сегментов потребителей [1]. При этом, эффективное управление товарным ассортиментом позволяет фармацевтической фирме сократить количество продаж невостребованных лекарственных средств, ускорить товарооборот, уменьшить риск списания товаров в связи с окончанием срока годности, снизить излишки товаров, а также минимизировать сумму затрат, связанную с хранением лекарственных средств. При формировании товарного ассортимента любого хозяйствующего субъекта необходимо постоянно проводить контроль товарных запасов, поэтому применение математических методов диагностики и анализа является одним из инструментариев при реализации товарной политики фармацевтической организации. Наиболее доступным методом мониторинга товарного ассортимента выступает логистический подход, основанный на классификации товарооборота и товарных запасов (ABC – анализ), и их классификации по структуре потребления (XYZ – анализ) [2].

В качестве объекта исследования выступает фармацевтическая организация, осуществляющая свою деятельность на территории г. Кострома. Учитывая широкий ассортимент лекарственных средств, продаваемых данной организацией, была проведена случайная выборка лекарственных препаратов за период с 2015 по 2016 гг., объединяющая их в 10 классификационных групп (рисунок 3). Согласно представленной классификации в каждой выделен-

ной группе определены наименования лекарственных средств, на долю которых в среднем приходится более 50 % товарооборота. Для фармацевтических организаций, имеющей определенную базу состава и наличия лекарственных средств, необходимо в первую очередь определить частоту определенных экономических явлений на основе каче-

ственной оценки и значимости отдельно взятого лекарственного средства, с применением ABC-анализа, основанного на методе В. Парето. При использовании данного инструментария возможно распределить совокупность потенциально возможных объектов на группы по удельному весу того или иного показателя.



#### **Антибиотики**

- Азитрокс; Амоксиклав; Амоксициллин; Бисептол; Гентамицин; Кларитромицин; Левомеколь; Флемоксин; Цефтриаксон



#### **Антисептические средства**

- Бриллиантовый зеленый 1% спирт; Мирамистин; Перекиси водорода р-р; Хлоргексидин биглюконат;



#### **Болеутоляющие препараты**

- Анальгин; Баралгин; Кеторол; Миг; Кеторолак; Нурофен; Парацетамол; Пенталгин; Ревалгин; Темпалгин; Цитрамон П



#### **Витамины**

- Аевит; Алфавит; Асвитол; Аскорбиновая кислота; Бювита; Витамин С; Витрум; Компливит; Магне - В6; Магнелис; Мильгамма; Мульти - табс; Пиковит; Ревит; Супрадин; Элевит; Элькар



#### **Дерматологические препараты**

- Акридерм; Контрактубекс; Скинорен; Тридерм



#### **Желудочно-кишечные препараты**

- Креон; Линекс; Лоперамид; Маалокс; Магния сульфат; Мезим; Омез; Омепразол; Панкреатин; Ранитидин; Ренниг; Смекта; Фестал; Фосфалюгель



#### **Препараты для лечения кашля**

- Амбробене; АЦЦ; Бромгексин; Бронхikum; Гербион; Колдрекс; Лазолван; Липкас; Микстура сухая д/взрослых; Мукалтин; Пектусин; Риниколд; Синекод; Солодки сироп; Стоптуссин



#### **Противоаллергические препараты**

- Зиртек; Зодак; Кларитин; Лоратадин; Супрастин; Тавегил; Цетрин; Эриус



#### **Противовирусные препараты**

- Амписин; Арбидол; Ацикловир; Зовиракс; Ингавирин; Кагоцел; Оксолиновая мазь; Ремантадин; Фенистил; Циклоферон; Цитовир



#### **Спазмолитики**

- Дротаверин; Но-шпа; Спазган; Спазмалгон

Рисунок 3 - Классификация лекарственных средств по группам

Этот метод предполагает деление объектов анализа на три группы:

- группа А - незначительное количество объектов, с высоким удельным весом по выбранному показателю;

- группа В - среднее количество объектов, со средним удельным весом по выбранному показателю;

- группа С - большое количество объектов, с невысоким удельным весом по выбранному показателю.

При проведении данного анализа проданные фармацевтической организацией лекарственные средства за период исследования распределены в порядке уменьшения их стоимости и рассчитан удельный вес продаж каждой ассортиментной позиции. При этом класс А составляет около 27,5 % общего количества ассортиментных позиций, на его

долю приходится 80% общего товарооборота; класс В – это 33,7 % лекарственных средств, обеспечивающих 15% товарооборота; класс С – составляет 5% товарооборота и 38,8 % от совокупности анализируемых позиций. Проведенный ABC-анализ графически представлен на рисунке 4.

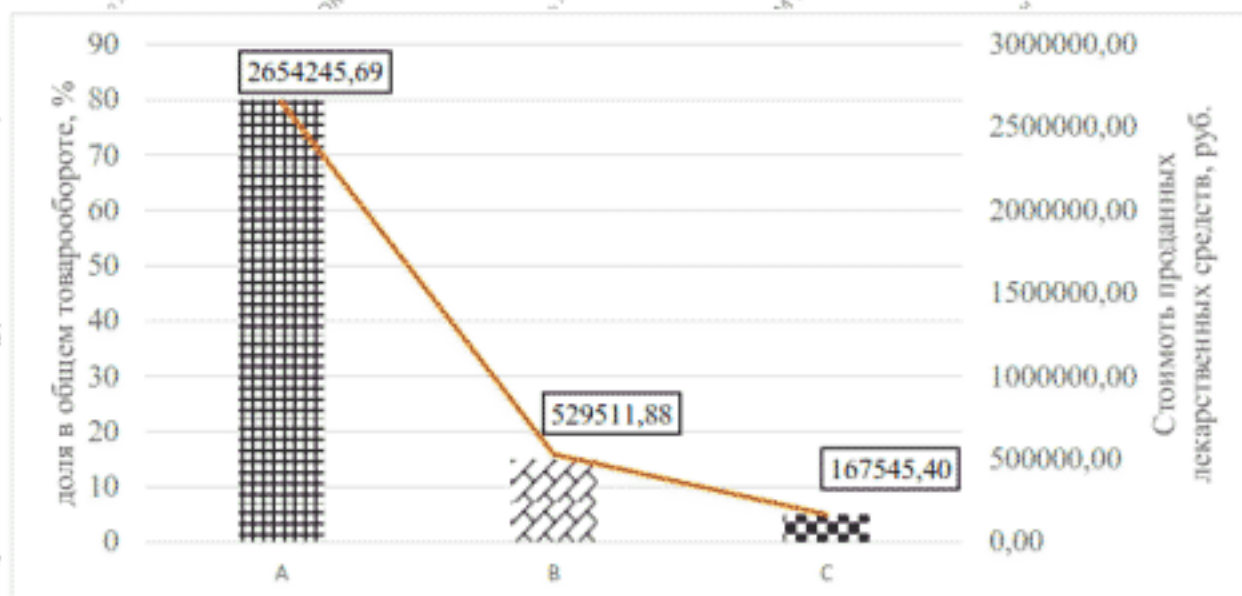


Рисунок 4 - Графическая интерпретация ABC-анализа ассортимента лекарственных средств

Параллельно с ABC-анализом в работе проведен XYZ-анализ, сущность которого основывается на основе сравнения стабильности объема продаж лекарственных средств с учетом ежемесячных продаж в зависимости от уровня спроса населения на тот или иной вид лекарственных средств. В основе XYZ-анализа лежит определение коэффициента вариации, как отношение среднеквадратического отклонения к среднеарифметическому значению измеряемых параметров. На основании проведенного XYZ-анализа в группу X включены лекарственные средства с коэффициентом вариации менее 10%, при этом потребление лекарственных средств из группы X имеет почти стабильный характер, непостоянство случайное. Группа Y включает лекарственные препараты с коэффициентом вариации от 10% до 25%, и она характеризуется определенными тенденциями потребления (например, сезонностью) или нестабильностями (непостоянство потребления). Потребность в группе Z является стохастической, коэффициент вариации составляет более 25%, наблюдается ежемесячное непостоянство потребления и недельная предсказуемость.

При формировании системы управления товарным ассортиментом фармацевтической организации целесообразно комбинировать полученные данные ABC и XYZ-анализа путем создания матричной проекции, с помощью которой возможно в дальнейшем принимать стратегические решения по циклической взаимосвязи дальнейших действий. Для совмещения полученных результатов строится совмещенная

матрица по двум показателям – степень влияния на конечный результат (ABC – анализ) и стабильность этого результат (XYZ – анализ) – получается 9 групп объектов анализа (рисунок 5).

Лекарственные средства групп AX, AY, BX обеспечивают, как правило основной объем товарооборота и стабильно продаются, поэтому необходимо обеспечить постоянное их наличие. Товары групп CX, BY, AZ являются той категорией лекарственных средств, на которые необходимо обратить внимание, т.к. характеризуются нестабильностью продаж. Категории лекарственных средств, входящих в группы CY, BZ, CZ требуют более глубокого анализа, поэтому данные товары либо выводить из ассортимента, либо сократить объемы закупки с целью снижения затрат на их хранение. Более детальное распределение лекарственных средств по товарным позициям согласно выделенных групп проиллюстрировано на рисунке 6. Причем нужно отметить, что при анализе совмещенной матрицы ABC и XYZ-анализа наибольший удельный вес приходится на группу Z (от 4% до 26,5% от общего количества товарных позиций), которая характеризуется низкой степенью надежности прогноза вследствие стохастического потребления или его нестабильности. На группы товаров, которые обеспечивают основной объем товарооборота по количественным позициям приходится всего лишь 2%. Средний объем товарооборота – от 7% до 23,5% общего числа товарных позиций лекарственных средств.



Рисунок 5 - Совмещенная матрица ABC и XYZ-анализа

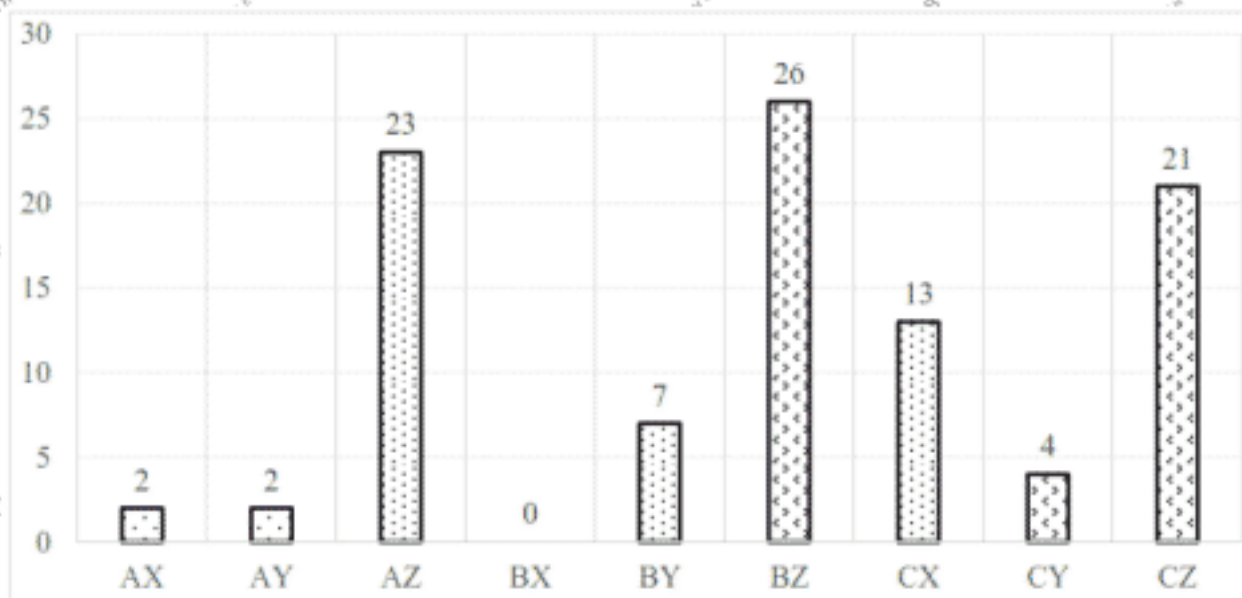


Рисунок 6 - Количество товарных позиций лекарственных средств на основе интегрированного ABC и XYZ-анализа

Кроме того, в научной работе построена совмещенная матрица ABC и XYZ-анализа по видам лекарственных средств, согласно применяемой классификации (таблица 1). В результате проведенного исследования на основании совмещенной матрицы в разрезе лекарственных средств отметим, что от общего количества товарных позиций:

- в группе AX приходится 50% на болеутоляющие препараты и 50% – на спазмолитики; в груп-

пе AY – 100% на желудочно – кишечные препараты;

- в группе CX – по 7,7% на витамины, дерматологические препараты, препараты для лечения кашля и противовирусные препараты, по 15,4% – на антибиотики и противоаллергические препараты; в группе BY – 86 % на желудочно – кишечные препараты и 14 % на антибиотики; в группе AZ – 4% на противовирусные препараты, по 9% на боле-

утоляющие и дерматологические препараты, по 13% - на антибиотики, антисептические средства, препараты для лечения кашля и противовирусные препараты;

- в группе CY – 25% приходится на болеутоляющие препараты и 75% на желудочно – кишечные препараты; в группе BZ – до 3,8% на антисептические средства и дерматологические препараты,

по 7,7% на противоаллергические и противовирусные препараты, 11,5% на антибиотики, по 19% на болеутоляющие препараты и препараты для лечения кашля, 27% – на витамины; в группе CZ – 4,8% относится на желудочно – кишечные препараты, 9,5% – на болеутоляющие препараты, 14,3% – на витамины, противоаллергические препараты, 28,6% – на противовирусные препараты.

Таблица 1 – Совмещенная матрица на основе интегрированного ABC и XYZ-анализа в разрезе лекарственных средств

	X	Y	Z
A	<b>AX</b> Баралгин; Дротаверин	<b>AY</b> Магния сульфат; Омепразол	<b>AZ</b> Анальгин; Цефтриаксон; Арбидол; Кеторолак; Хлоргексидин биглюконат; Элевит; Амбробене; Амоксиклав; Су-прастин; Акридерм; Перекиси водорода р-р; Аскорбиновая кислота; Компливит; Магнелис; Пикдвит; АЦЦ; Мирамистин; Ингавирин; Бронхикум; Ремантадин; Скинорен; Левомеколь; Витрум
B	<b>BX</b> -----	<b>BY</b> Панкреатин; Мезим; Рани-тидин; Линекс; Лоперамид; Маалокс; Бисептол	<b>BZ</b> Кларитромицин; Кагоцел; Зодак; Бриллиантовый зеленый 1% спирт; Контрактубекс; Алфавит; Парацетамол; Ревалгин; Магне - В6; Бромгексин; Гентамицин; Нурофен; Гербион; Флемоксин; Лазолван; Элькар; Супрадин; Мульти-табс; Линкас; Аевит; Микстура сухая д/взрослых; Эриус; Ацикловир; Темпалгин; Мильгамма; Кеторол
C	<b>CX</b> Спазмалгон; Спазган; Но-шпа; Фестал; Ренни; Зовиракс; Азитрокс; Кларитин; Тавегил; Синекод; Тридерм; Амоксициллин; Витамин С	<b>CY</b> Омес; Фосфалюгель; Смекта; Миг	<b>CZ</b> Цитрамон П; Креон; Зиртек; Ревит; Цитовир; Фенистил; Пектусин; Солодки сироп; Лоратадин; Мукалтин; Стоптусин; Ленталгин; Амиксин; Циклоферон; Бивиталь; Риниколд; Цетрин; Колдрекс; Цинковая мазь; Оксолиновая мазь; Асвитол

Таким образом, подводя итог проведенному исследованию, можно заключить, что внедрение интегрированного ABC и XYZ-анализа в практическую работу фармацевтической организации позволит более эффективно управлять товарными запасами и ассортиментом, что повлечет ускорению товарооб-

рачиваемости, уменьшению излишков лекарственных средств, повысит долю высокоприбыльных товаров, обозначит цикличность спроса отдельных категорий лекарственных средств с учетом сезонности заболеваний.

**Библиографический список**

1. Васькова Л.Б., Мусина Н.З. Методы и методики фармакоэкономических исследований: учебное пособие. М: ГЭОТАР-Медиа, 2007. – 112 с.
2. Иванова О.Е. Оценка деятельности организаций на основе статистических методов анализа // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития, 2013. – № 6. – С. 282 – 286.
3. Солдатова Л.И., Иванова О.Е., Солдатова А.П. Бухгалтерский учет лекарственных средств в аптечных учреждениях // Бухучет в здравоохранении, 2013. – № 11. – С. 37 – 45.
4. Ягудина Р.И. Управление аптекой. // Журнал для непрерывного фармацевтического образования. Выпуск 1. 2016. – №1. – С.64 – 68.

**References**

1. Vas'kova L.B., Musina N.Z. Metody i metodiki farmakoekonomicheskikh issledovaniy: uchebnoe posobie. M: GEOTAR-Media, 2007. – 112 s.
2. Ivanova O.E. Ocenka deyatel'nosti organizacij na osnovye statisticheskikh metodov analiza // Ekonomika i upravlenie: analiz tendencij i perspektiv razvitiya, 2013. – № 6. – S. 282 – 286.
3. Soldatova L.I., Ivanova O.E., Soldatova A.P. Buhgalterskiy uchet lekarstvennykh sredstv v aptechnykh uchrezhdeniyah // Buhuchet v zdravoohranenii, 2013. – № 11. – S. 37 – 45.
4. YAgudina R.I. Upravlenie aptekoj. // Zhurnal dlya nepreryvnogo farmatsevticheskogo obrazovaniya. Vypusk 1. 2016. – №1. – S.64 – 68.

## СПОСОБЫ ЗАКРЕПЛЕНИЯ ТНК НА ГЛОБАЛЬНЫХ РЫНКАХ

**Казанцева Е.Г.**, д.э.н., доцент, Кемеровский институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

**Аннотация:** В статье рассмотрены основные способы закрепления ТНК на глобальных рынках на собственнической и нероботвеннической основах с использованием методологии мир-системного подхода. Рассмотрены: динамика роста масштабов собственности, контролируемой ТНК; тенденции изменения количества филиалов ТНК; структуры собственности крупнейших ТНК, в том числе и объектов интеллектуальной собственности. К основным способам закрепления ТНК на глобальных рынках на несобственнических отношениях отнесены: доминирование в создании отраслевой инфраструктуры, лидерство в глобальных цепочках добавленной стоимости, влияние ТНК на политические элиты.

**Ключевые слова:** ТНК, глобальный рынок, собственность.

**Abstract:** The article analyzes the ways TNC consolidation in global markets on proprietary and non-proprietary basis using the methodology of the world-system approach. Considered: the dynamics of growth and the extent of the ownership structure, controlled by TNCs. Investigated such methods consolidate TNC global markets as: dominance in the creation of industry infrastructure, leadership in global value chains, the impact on the political elite.

**Keywords:** TNC, the global market, property.

**Введение.** Вопросы функционирования транснациональных компаний привлекают внимание исследователей на протяжении последних десятилетий. Это связано с усилением влияния ТНК в глобальной экономике и политике, распространением географических зон их влияния, необходимостью выработки методов регулирования деятельности ТНК на национальном и наднациональном уровнях.

Исследования деятельности ТНК можно укрупненно разделить на несколько групп:

1. Исследование экономического содержания, видов и масштабов деятельности ТНК (Авдокушин Е.Ф., Архангельский В.Н., Бузгалин А.В., Вафина Н.Х., Дембински П.Х., Климовец О.В., Портнофф А.И., Черников Г.П., Черникова Д.А. и др.).

2. Исследование механизмов влияния ТНК на конкурентов, правительства отдельных стран, мировое сообщество (Бузуев А.В., Валлерстайн И., Глазьев С.Ю., Гончар К.Р., Грант Р.М., Дайнинг Дж., Джонс Г.Дж., Друкер П.Ф., Каплинский Р., Киндлебергер Ч.П., Кронрод Я.А., Кэйвз Р.Е., Лакруа Р., Михайлушкин А.И., Ротбард М., Сейге П., Хаймер С.Р. и др.).

3. Исследование особенностей функционирования и регулирования деятельности ТНК в различных странах (Богачевская О.В., Делягин М.Г., Дзарасов Р.С., Кондратьев В.В., Леонтьева Л.Н., Портер М., Юданов А.Ю. и др.).

Следует отметить, что международные организации и рейтинговые агентства также уделяют внимание деятельности ТНК. Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) в ежегодных докладах о мировых инвестициях рассматриваются вопросы инвестиционной деятельности ТНК, а также другие аспекты их функционирования: «гражданство» ТНК (2016 год); деятельность государственных ТНК (2014 год); глобальные производственные системы (2013 год); способы организации международного производства, не связанные с участием в капитале (2011 год); ТНК в сельском хозяйстве (2009 год); ТНК в добывающей промышленности (2007 год); ТНК и интернационализация НИОКР (2005 год) и др. В приложениях к ежегодным докладам приводятся сведения об индексе транснационализации, а также рейтинг 100 крупнейших ТНК по объемам зарубежных активов. К сожалению, в последних докладах отсутствует информация о доле крупнейших ТНК в мировом ВВП, а также сведения о количестве филиалов ТНК, что затрудняет анализ динамики развития ТНК по данным показателям.

Рейтингование крупнейших мировых корпораций по объему годовой выручки осуществляется американским журналом *Fortune*. По объемам выручки,

прибыли, активов и рыночной капитализации составляется рейтинг крупнейших публичных компаний журналом *Forbes*; по критерию капитализации, объему продаж, прибыли, динамики курса и доходности акции выставляется рейтинг *Business Week* и т.д. В России рейтинг крупнейших компаний по объему выручки и годовые аналитические обзоры деятельности крупнейших компаний представляет рейтинговое агентство RAEX (Эксперт РА). Обширную информацию о деятельности публичных ТНК предоставляют биржи, на которых торгуются их акции.

Одним из актуальных аспектов деятельности ТНК, представляющим интерес как с теоретической, так и с практической стороны, является расширение сфер влияния ТНК. Для России необходимо обеспечить расширение масштабов деятельности ТНК, имеющих «российское» происхождение. Пока ведущие российские компании, кроме сырьевых компаний, уступают глобальным лидерам по объемам производства, качеству продукции, инновационному потенциалу, производительности труда, используемым маркетинговым инструментам. В этой связи представляет интерес исследование способов закрепления ТНК на глобальных рынках и использование данного опыта в интересах повышения роли российских ТНК в мировой и отечественной экономике.

**Объект и методы исследования.** Объектом исследования являются способы закрепления ТНК на глобальных рынках.

Исследования осуществлено с позиций мир-системного подхода, с использованием метода сравнительного анализа.

**Результаты и обсуждение.** Представители мир-системного направления рассматривают деятельность ТНК в системе центр-периферийных отношений сквозь призму принадлежности компаний к определенному блоку – центру, полупериферии, периферии. Наиболее влиятельные глобальные компании в настоящее время концентрируются в странах центра. В трудах С. Аминя, отмечается, что олигополии триады (Соединенные Штаты и их внешние провинции (Канада и Австралия), Западная и Центральная Европа и Япония) занимают всю сцену принятия экономических решений. Их господство осуществляется непосредственно во всех огромных компаниях, производящих товары и услуги, а также в финансовых институтах, которые находятся в их власти, и косвенно – на всех малых и средних предприятиях, которые часто сводятся к статусу субподрядчиков [1]. ТНК стран полупериферии также стремятся глобализировать свою деятельность. Это, как правило, частные или крупные

государственные предприятия Индии, Бразилии, Китая, России и других стран.

Закрепление ТНК на глобальных рынках базируется на собственнических и несобственнических отношениях. Эти две формы позволяют непосредственно и опосредованно реализовывать свои интересы в деятельности других компаний.

В основе закрепления ТНК на собственнических отношениях лежит акционерный капитал, позволяющий в кратчайшие сроки аккумулировать значительное количество индивидуальных капиталов и денежных сбережений населения. Посредством концентрации и централизации акционерного капитала происходит увеличение масштабов компаний и расширение сферы их влияния.

Ученые из Швейцарского федерального института технологий создали глобальную модель владения капиталами и эмпирически доказали сверхконцентрацию богатства и власти в мире [11]. Из 37 млн. компаний и инвесторов по всему миру они выделили 43060 ТНК, а затем определили акционеров этих компаний и их взаимные связи. Это позволило выявить ядро из 1318 владельцев (корпораций, организаций и индивидуумов), тесно связанных между собою. В среднем количество связей между ними достигает 20. И хотя на них приходится 20% всей мировой операционной прибыли, они контролируют 60% глобального дохода посредством владения пакетами акций промышленных компаний и «голубых фишек». Дальнейшее исследование выявило еще более тесно переплетенную группу так называемых суперсубъектов, в которую вошли 147 компаний, контролирующих 40% всего мирового богатства. Большая часть из них – крупнейшие финансовые институты, такие, как Barclays Bank, JP Morgan Chase, Deutsche Bank, Credit Suisse и Goldman Sachs.

Таким образом, в современных условиях контроль над акционерным капиталом осуществляет ограниченный круг лиц, заинтересованный в его самовозрастании и эффективном функционировании. Вопросы анализа контролируемых масштабов собственности ТНК посвящены также исследования П.Х. Дембински, Доклады о мировых инвестициях ЮНКТАД, в частности, Доклады 2007, 2011, 2016 годов.

ТНК активно расширяют филиальную сеть. В 2005 году на один офис крупнейших компаний (BP, RoyalDutch/Shell, IBM и др.) приходилось более 50 филиалов и дочерних компаний [14]. В 2015 году корпорации, входящие в первую половину Рейтинга ЮНКТАД «100 крупнейших мировых ТНК по уровню зарубежных активов» имели в среднем 500 филиалов каждый в более чем 50 странах мира, около 20 холдинговых компаний, владеющих филиалами в нескольких юрисдикциях, порядка 70 компаний в офшорных инвестиционных центрах [13].

В Докладе о мировых инвестициях «Гражданство инвесторов: вызовы политики» (2016 год) обращается внимание на то, что фирмы и особенно филиалы многонациональных компаний часто контролируются с помощью иерархических сетей собственности с участием множества структур. Отношения собственности на более чем 40% филиалов иностранных компаний устанавливаются с использованием сложных схем с участием в среднем трех юрисдикции. В результате государственная принадлежность инвесторов и собственников филиалов иностранных компаний становится все более размытой, теряет «гражданство» [13].

В составе крупнейших ТНК функционируют как частные, так и государственные компании. Активный выход на глобальные рынки государственных ТНК породил в принимающих странах обеспокоенность по поводу неравных правил игры для госу-

дарственных и частных компаний. Из 100 крупнейших ТНК мира в 2010 году 19 являлись государственными. В этом же году, по данным ЮНКТАД, насчитывалось как минимум 650 государственных ТНК, которые имели 8500 зарубежных филиалов по всему миру. Хотя их число составляло менее 1% всех ТНК, на их зарубежные инвестиции приходилось 11% Глобального ВВП [15]. В 2015 году из 100 крупнейших мировых ТНК по рейтингу Fortune количество государственных компаний составило 16.

Форма собственности зависит от сферы деятельности компаний. Е. Телегина обращает внимание, что если в 1970-е годы доминировали международные нефтяные корпорации (прежде всего американские), то сегодня 2/3 рынка добычи углеводородов приходится на национальные госкомпании, закрывающие доступ к ресурсам собственной страны [24]. Так, среди нефтеперерабатывающих компаний, входящих в состав крупнейших компаний Fortune Global 500 (2016 год) [7] государственными являются почти 20% компаний. Значительное число ТНК с государственным участием находится в развивающихся странах (Китай, Россия, Малайзия). В России к государственным компаниям в сфере нефтяной промышленности, по данным АЦ Эксперт «Эксперт-400. Итоги 2015 года» [25], относятся компании: Газпром, НК «Роснефть», Татнефть, НК «Славнефть», Зарубежнефть. Влияние государственных компаний на экономическое развитие страны и экономику других государств осуществляется посредством приобретения крупных пакетов акций и использования пирамидальных структур собственности для управления пакетами акций в других компаниях.

Крупнейшие ТНК существенно различаются по составу акционеров. Так, к компаниям с высокой долей институциональных акционеров (по состоянию на 30.09.2016) среди нефтяных компаний относятся Exxon Mobil Corporation (51,45% акций [6]), Chevron Corporation (62,8% акций [4]). Существенно различаются компании и по доле акций крупнейших акционеров. К компаниям с наибольшим количеством акций, сосредоточенным в руках 10 крупнейших акционеров относятся: Exxon Mobil Corporation (22,3% акций [6]), Chevron Corporation (27,65% акций [4]). К компаниям с относительно небольшим количеством акций, сконцентрированным у первых 10 акционеров относятся Total SA (1,1% акций [10]), ENI S.p.A (1,3% акций [5]), Rio Tinto PLC (1,4% акций [8]).

Крупнейшие компании увеличивают масштабы контролируемой собственности посредством слияний и поглощений. В 2015 году произошел скачок объемов международных слияний и поглощений до 721 млрд. долларов против 432 млрд. долларов в 2014 году. Значительных объемов достигли объявленные инвестиции в новые проекты – 766 млрд. долларов [13].

Динамика объемов трансграничных слияний и поглощений представлена в таблице 1. Пик объемов слияний и поглощений (при условии учета сделок, превышающих 10% акций) пришелся на 2007 год – 1022,7 млрд. долларов. Несмотря на резкий рост объемов трансграничных слияний и поглощений в 2015 году, отставание по пиковому объему составляет 301,7 млрд. долларов. Если говорить об общем объеме сделок по слиянию и поглощению, то в 2015 году сумма транзакций превысила 5 трлн. долларов, что выше рекордного показателя 2007 года – 4,6 трлн. долларов [22].

Масштабы активов крупнейших ТНК достигают колоссальных размеров. Так, активы General Electric Co в 2015 году составили 492 692 млн. долларов (в том числе зарубежные – 257 742 млн. долларов),

Toyota Motor Corporation – 422 176 млн. долларов (273 280 млн. долларов), Volkswagen Group – 416

596 млн. долларов (181 826 млн. долларов) [2].

Таблица 1 – Объем трансграничных слияний и поглощений (по объему продаж) в 1990, 2000, 2007-2015 годах, млн. долларов [12]

Годы	Общий объем	Первичный сектор	Обрабатывающий сектор	Сектор услуг
1990	98903	9420	45539	43945
2000	905214	5680	244904	654629
2007	1022725	74013	336584	612128
2008	706543	90201	326114	290228
2009	287617	51222	79381	157014
2010	347094	79751	127775	139568
2011	553442	156033	204203	193206
2012	326224	46226	134770	147228
2013	262517	-12887	135454	139949
2014	432480	36087	189264	207129
2015	721455	31550	388335	301570

Следует отметить, что отношение правительств большинства стран к входу на национальных рынок зарубежных инвесторов является положительным. М. Осьмова замечает, что если прежде иностранные инвестиции рассматривались как угроза национальной независимости, то сегодня многие страны связывают с ними возможность создания новых рабочих мест и приобретений новейшей технологии [19].

Говоря о закреплении ТНК на глобальных рынках на основе собственнических отношений, следует остановиться и на вопросах собственности на интеллектуальные ресурсы и результаты НИОКР. Согласно данным Института статистики Юнеско, в 2015 году инвестирование в новые научно-исследовательские проекты достигло 1,7 трлн. долларов, при этом 80% приходилось на десятку развитых стран [23]. Общие расходы России на НИОКР сопоставимы с суммой расходов на эти цели 9 компаний: Volkswagen, Samsung, Amazon, Alphabet,

Intel Co, Microsoft, Roche, Novartis, Johnson & Johnson. Значительная роль ТНК в сфере НИОКР подтверждается и в работах И.И. Лямкина, который отмечает, что «наибольший совокупный уровень инновационной активности имеют самые крупные фирмы» [18]. В таблице 2 представлены сведения о двадцати топ-компаниях мира по объемам затрат на НИОКР.

ТНК контролируют объекты собственности на результаты НИОКР. Вынося дорогостоящие исследования за рамки головной компании в филиалы и дочерние компании, ТНК сохраняют права собственности на их результаты. Интернационализация НИОКР помогает ТНК повысить конкурентоспособность и устойчивость за счет получения доступа к стратегическим активам и новым технологиям, приобретения уникальных знаний, снижения издержек, повышения гибкости и увеличения рыночной доли.

Таблица 2 – 20 топ-компаний мира по объемам затрат на НИОКР [9]

Рейтинг 2016	Рейтинг 2017	Компания	Страна	Отрасль	Расходы, млрд. долл.
1	1	Volkswagen	Германия	Автомобилестроение	13,2
2	2	Samsung	Южная Корея	Компьютеры и электроника	12,7
3	7	Amazon	США	Программное обеспечение и интернет	12,5
4	6	Alphabet	США	Программное обеспечение и интернет	12,3
5	3	Intel Co	США	Компьютеры и электроника	12,1
6	4	Microsoft	США	Программное обеспечение и интернет	12,0
7	5	Roche	Швейцария	Здравоохранение	10,0
8	9	Novartis	Швейцария	Здравоохранение	9,5
9	10	Johnson & Johnson	США	Здравоохранение	9
10	8	Toyota	Япония	Автомобилестроение	8,8
11	18	Apple	США	Компьютеры и электроника	8,1
12	11	Pfizer	США	Здравоохранение	7,7
13	13	General Motors	США	Автомобилестроение	7,5
14	14	Merck	США	Здравоохранение	6,7
15	15	Ford	США	Автомобилестроение	6,7
16	12	Daimler	Германия	Автомобилестроение	6,6
17	17	Cisco	США	Компьютеры и электроника	6,2
18	20	AstraZeneca	Великобритания	Здравоохранение	6
19	32	Bristol-Myers Squibb	США	Здравоохранение	5,9
20	22	Oracle	США	Программное обеспечение и интернет	5,8

Обладая правами на интеллектуальную собственность, ТНК часто используют франчайзинг как систему взаимоотношений, заключающуюся в возмездной передаче одной стороной другой стороне своих средств индивидуализации производимых товаров, работ, услуг (права на товарный знак или

знак обслуживания, фирменный стиль, технологии ведения бизнеса и другая коммерчески ценная информация, использование которой дает преимущества на рынке) [17]. Используя систему франчайзинга, ведущие ТНК контролируют ситуацию на



локальных рынках, расширяют масштабы проникновения и монополизации рынков.

Закрепление на глобальных рынках на несобственнических отношениях осуществляется с использованием таких форм как доминирование в создании отраслевой инфраструктуры, лидерство в глобальных цепочках добавленной стоимости и т.п. Доминирование в создании отраслевой архитектуры, представляющей собой совокупность интерфейсов, посредством которых координируется разделение труда, является одной из форм укрепления позиций ведущих ТНК на глобальных рынках. Отраслевая архитектура создает преграды для входа в отрасль конкурентов с иными технологическими стандартами и вынуждает другие компании принимать разработанные лидером стандарты. Формирование отраслевой архитектуры также включает в себя создание нового социально-экономического конструкта, принятие его потребителями, а также формирование условий для его воспроизводства.

В последнее десятилетие активно развивается сетевая конкуренция, которая модифицирует процессы создания отраслевой инфраструктуры. По оценке Н. Розановой, конкуренция платформ переходит от преимущественно технологической борьбы за инновационное лидерство в области передовой технологии к сервисным характеристикам; жесткое доминирование сменяется «барометрическим» лидерством; эффект пороговой базы и эскалации перестают играть ведущую роль; происходит трансформация конкуренции их технологической и экономической сферы в социокультурное взаимодействие (21).

Значительную роль в закреплении ТНК на рынках играют их лидирующие позиции в глобальных цепочках добавленной стоимости. ТНК дробят процесс создания товара на множество стадий и фрагментируют их пространственное размещение. В результате ТНК получают доступ к ресурсам, рабочей силе, потребителям; информации о рынках и конкурентном потенциале фирм принимающей страны; пользуются преимуществами государственной политики других стран в своих интересах (разница в курсах валют, особенности налоговой, таможенной политики и т.д.); продлевают жизненный цикл технологий и продукции; преодолевают барьеры внедрения на рынки других стран; перераспределяют мирсистемный доход в свою пользу и получают высокие прибыли.

ТНК укореняются на рынках и с помощью подавления конкурентов. Усиление позиций ТНК проявляется в различных формах: нейтрализация местных конкурентов путем поглощения; введение демпинговых и дискриминационных цен; проведение «ограничительной деловой практики» (например, ограничение продажи технологии; навязывание использования определенной торговой марки; установление цен на продукцию, производимую по патентам и лицензиям; обязательные закупки полуфабрикатов и оборудования у конкретных поставщиков и пр.).

Особо следует остановиться на деятельности филиалов ТНК. Как правило, сталкиваясь с агрессивной конкуренцией со стороны филиала ТНК, отечественный конкурент уступает позиции на соб-

ственным рынке. Преимущества филиалов обуславливаются поддержкой головной компании (передача передовых технологий и ноу-хау, предоставление заемных денежных средств под более низкие проценты, отсрочка платежей и пр.), благодаря которой они вытесняют местных производителей из самых перспективных и прибыльных отраслей и районов с современной инфраструктурой, квалифицированной рабочей силой.

Действенным способом закрепления является использование ТНК поддержки со стороны государства базирования и механизмов влияния на политические элиты принимающих стран. Особо показательна практика взаимодействия ТНК и американского государства, которая является залогом доминирующего положения американских компаний в мире. П. Друкер считает, что американские корпорации занимают особую роль в мировой экономике по причине объединения в лице американской компании экономической мощи крупного бизнеса и политической власти самой богатой и самой могущественной нации в мире. Никто не боится шведского или швейцарского «империализма». Американская многонациональная компания представляет Америку. Она представляет компетентность руководства, но вместе с тем она представляет власть. Поэтому она отбрасывает намного большую тень, чем могут оправдать ее экономические ресурсы (16).

Правительства стран периферии и полупериферии часто вынуждены подчиняться интересам ТНК. Вывод производства из страны может привести к резкому падению объемов производства и уровня жизни на определенной территории. Это объясняет поведение правительства ряда развивающихся стран, действующих в угоду интересам ТНК. Кроме того, не стоит сбрасывать со счетов и личные мотивы чиновников, принимающих решения в пользу крупных компаний с учетом собственной выгоды.

Известны случаи, когда корпорации способствовали усилению политической нестабильности в принимающих странах периферии и полупериферии (20). К способам дестабилизирующего воздействия относятся: лоббирование мер подрывного характера против государства происхождения; прямое вмешательство ТНК в политическую жизнь принимающего государства с целью создания благоприятного для филиала изменения внешней среды; реакция ТНК через адаптацию внутрикорпоративной структуры и стратегии, в том числе через перебазирование/закрытие филиала.

Подводя итоги, можно сказать что ТНК в долгосрочном периоде неуклонно увеличивают масштабы контролируемой собственности и активно используют такие формы укрепления своего положения как доминирование в создании отраслевой инфраструктуры, лидерство в глобальных цепочках добавленной стоимости, нейтрализация конкурентов, использование поддержки со стороны государства базирования и механизмов влияния на политические элиты принимающих стран и т.п. Это позволяет ТНК влиять на развитие подконтрольных компаний, конкурентов, национальные правительства, а в отдельных случаях, и мировое сообщество в целом.

#### Библиографический список

1. Amin S. The Battlefields Chosen by Contemporary Imperialism: Conditions for an Effective Response from the South. URL: <http://mrzline.monthlyreview.org/2010/amin070210.htm> (дата обращения 04.02.2012).
2. Annex table 24. The world's top 100 non-financial MNEs, ranked by foreign assets, 2015. 21 Jun 2016. URL: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx> (дата обращения 26.02.2017).
3. Annex table 4. Web table 13. Value of cross-border M&A sales, by sector/industry, 2009-2015. URL: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf) (дата обращения 10.02.2017).

4. Chevron Corporation. URL: <http://www.nasdaq.com/symbol/cvx/institutional-holdings#ixzz4XGMltY2m> (дата обращения 10.02.2017).
5. ENI S.p.A. URL: <http://www.nasdaq.com/symbol/e/institutional-holdings#ixzz4XGR07Xz3> (дата обращения 10.02.2017).
6. Exxon Mobil Corporation URL: <http://www.nasdaq.com/symbol/xom/institutional-holdings#ixzz4XANeYxU> (дата обращения 10.02.2017).
7. Fortune Global 500, 2016. URL: <http://beta.fortune.com/global500/list/> (дата обращения 02.02.2017).
8. Rio Tinto PLC. URL: <http://www.nasdaq.com/symbol/rio/institutional-holdings#ixzz4XGVFFWF6> (дата обращения 10.02.2017).
9. The Global Innovation 1000: The top Innovators and spenders, 2016. URL: <http://www.strategyand.pwc.com/innovation1000> (дата обращения 18.02.2017).
10. Total S.A. URL: <http://www.nasdaq.com/symbol/tot/institutional-holdings#ixzz4XGEBSyrX> (дата обращения 10.02.2017).
11. Vitali S., Glattfelder J., Battiston S. The Network of Global Corporate Control. URL: <http://www.plosone.org/article/info%3Adoi%2F10.1371%2Fjournal.pone.0025995> (дата обращения 04.03.2013)/
12. Web table 13. Value of cross-border M&A sales, by sector/industry, 1990-2011. URL: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx> (дата обращения 04.05.2013).
13. World Investment Report: Investor nationality: policy challenges, 2016. New York: UNCTAD, 2016. URL: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf) (дата обращения 03.02.2016).
14. World Investment Report: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. New York: UNCTAD, 2007. URL: <http://unctad.org/en/pages/PublicationArchive.aspx?publicationid=724> (дата обращения 10.11.2011).
15. Доклад о мировых инвестициях, 2011 год: Способы организации международного производства, не связанные с участием в капитале, и развитие. Обзор. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. Организация Объединенных Наций: Нью-Йорк и Женева, 2011. URL: <http://www.unctad.org/> (дата обращения 24.07.2012).
16. Друкер П.Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества / П.Ф. Друкер; пер. с англ. и ред. Б.Л. Глушака. М.: Вильямс, 2007. 322 с.
17. Леонтьев Б. Интеллектуальная собственность транснациональных корпораций / ИС. Промышленная собственность. 2016. №9.
18. Лямкин И.И. Влияние размера фирм на их инновационную активность // Экономика, вчера, сегодня, завтра. 2016. № 3.
19. Осьмова М. Меняющийся облик экономической глобализации // Экономист. 2017. № 1. С. 57-63.
20. Рей А.И. Бегство американских ТНК / США, Канада: Экономика. Политика. Культура. 2006. № 5.
21. Розанова Н. Сетевая конкуренция как фактор конфигурации современных рынков / Мировая экономика и международные отношения. 2016. Т.60. № 4. С. 13-21.
22. Сделки слияния и поглощения (M&A): итоги 2015 г. в России и мире. URL: [http://www.kpi.ru/pressroom/analytics/sdelki\\_sliyaniya\\_i\\_pogloweniya\\_ma\\_itogi\\_2015\\_g\\_v\\_rossii\\_i\\_mire/](http://www.kpi.ru/pressroom/analytics/sdelki_sliyaniya_i_pogloweniya_ma_itogi_2015_g_v_rossii_i_mire/) (дата обращения 12.02.2017).
23. Сколько тратят на НИОКР государство и бизнес. Рейтинг расходов в развитых странах. URL: <http://ect-center.com/blog/rashodi-niokr> (дата обращения 18.02.2017).
24. Телегина Е. Новое измерение глобальной экономической безопасности / Мировая экономика и международные отношения. 2015. № 11. С. 5-17.
25. Эксперт-400. Итоги 2015 года. URL: <http://www.acexpert.ru/analytics/ratings/ekspert-400-itogi-2015-goda.html> (дата обращения 03.02.2017).

#### References

1. Amin S. The Battlefields Chosen by Contemporary Imperialism: Conditions for an Effective Response from the South. URL: <http://mrzine.monthlyreview.org/2010/amin070210.htm> (дата обращения 04.02.2012).
2. Annex table 24. The world's top 100 non-financial MNEs, ranked by foreign assets, 2015. 21 Jun 2016. URL: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx> (дата обращения 20.02.2017).
3. Annex table 4. Web table 13. Value of cross-border M&A sales, by sector/industry, 2009-2015. URL: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf) (дата обращения 10.02.2017).
4. Chevron Corporation. URL: <http://www.nasdaq.com/symbol/cvx/institutional-holdings#ixzz4XGMltY2m> (дата обращения 10.02.2017).
5. ENI S.p.A. URL: <http://www.nasdaq.com/symbol/e/institutional-holdings#ixzz4XGR07Xz3> (дата обращения 10.02.2017).
6. Exxon Mobil Corporation URL: <http://www.nasdaq.com/symbol/xom/institutional-holdings#ixzz4XANeYxU> (дата обращения 10.02.2017).
7. Fortune Global 500, 2016. URL: <http://beta.fortune.com/global500/list/> (дата обращения 02.02.2017).
8. Rio Tinto PLC. URL: <http://www.nasdaq.com/symbol/rio/institutional-holdings#ixzz4XGVFFWF6> (дата обращения 10.02.2017).
9. The Global Innovation 1000: The top Innovators and spenders, 2016. URL: <http://www.strategyand.pwc.com/innovation1000> (дата обращения 18.02.2017).
10. Total S.A. URL: <http://www.nasdaq.com/symbol/tot/institutional-holdings#ixzz4XGEBSyrX> (дата обращения 10.02.2017).
11. Vitali S., Glattfelder J., Battiston S. The Network of Global Corporate Control. URL: <http://www.plosone.org/article/info%3Adoi%2F10.1371%2Fjournal.pone.0025995> (дата обращения 04.03.2013)/
12. Web table 13. Value of cross-border M&A sales, by sector/industry, 1990-2011. URL: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx> (дата обращения 04.05.2013).

13. World Investment Report: Investor nationality: policy challenges, 2016. New York: UNCTAD, 2016. URL: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf) (data obrashcheniya 03.02.2016).
14. World Investment Report: Transnational Corporations, Extractive Industries and development. New York: UNCTAD, 2007. URL: <http://unctad.org/en/pages/PublicationArchive.aspx?publicationid=724> (data obrashcheniya 10.11.2011).
15. Doklad o mirovyyh Investitsiyah, 2011 god: Sposoby organizatsii mezhdunarodnogo proizvodstva, ne svyazannyye s uchastiem v kapitale, i razvitiye. Obzor. Konferentsiya Organizatsii Ob'edinennykh Natsij po torgovle i razvitiyu. Organizatsiya Ob'edipennykh Natsij: N'yu-Jork i Zheneva, 2011. URL: <http://www.unctad.org/> (data obrashcheniya 24.07.2012).
16. Druker P.F. Ehpora razryva: orientiry dlya nashego menyayushchegosya obshchestva / P.F. Druker; per. s angl. I red. B.L. Glushaka. M.: Vil'yams, 2007. 322 s.
17. Leont'ev B. Intellektual'naya sobstvennost' transnatsional'nykh korporatsij / IS. Promyshlennaya sobstvennost'. 2016. №9.
18. Lyamkin I.I. Vliyaniye razmera firm na ih innovatsionnyuyu aktivnost' // EHkonomika: vchera, segodnya, zavtra. 2016. № 3.
19. Os'mova M. Menyayushchiysya oblik ehkonomicheskoy globalizatsii / EHkonomist. 2017. № 1. S. 57-63.
20. Ref A.I. Begstvo amerikanskih TNK / SSHA, Kanada: EHkonomika, Politika, Kul'tura. 2006. № 5.
21. Rozanova N. Setevaya konkurenciya kak faktor konfiguratsii sovremennykh rynkov / Mirovaya ehkonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya. 2016. T.60. № 4. S. 13-21.
22. Sdelki slyaniya i pogloshcheniya (M&A): Itogi 2015 g. v Rossii i mire. URL: [http://www.kpi.ru/pressroom/analytics/sdelki\\_slyaniya\\_i\\_poglosheniya\\_ma\\_itogi\\_2015\\_g\\_v\\_rossii\\_i\\_mire/](http://www.kpi.ru/pressroom/analytics/sdelki_slyaniya_i_poglosheniya_ma_itogi_2015_g_v_rossii_i_mire/) (data obrashcheniya 12.02.2017).
23. Skol'ko tratyat na NIOKR gosudarstvo i biznes. Rejting raskhodov v razvitykh stranah. URL: <http://ect-center.com/blog/rashodi-niokr> (data obrashcheniya 18.02.2017).
24. Telegina E. Novoye izmereniye global'noy ehkonomicheskoy bezopasnosti / Mirovaya ehkonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya. 2015. № 11. S. 5-17.
25. EHkspert-400. Itogi 2015 goda. URL: <http://www.acexpert.ru/analytics/ratings/ekspert-400-itogi-2015-goda.html> (data obrashcheniya 03.02.2017).

## СИСТЕМА ФАКТОРОВ ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

**Киселев Д.Е.**, к.э.н., доцент, Волгоградский технический университет  
**Павленко А.В.**, Волгоградский технический университет

Аннотация: статья посвящена внутренним и внешним факторам обуславливающих тенденции развития рынка недвижимости. Особое внимание уделено макроэкономическим факторам, как наиболее динамичным в современных условиях и во многом определяющим тенденции на рынке. На примере рынка жилой недвижимости исследовано влияние основных макроэкономических факторов на уровень цен.

Ключевые слова: рынок недвижимости, факторы рынка недвижимости, внутренние и внешние факторы, макроэкономические факторы, цена недвижимости.

Abstract: the article is devoted to internal and external factors causing the development trends of the real estate market. Special attention is paid to macroeconomic factors as the most dynamic in modern conditions and determining market trends. Effect of main macroeconomic factors on price level was researched by example of the housing market. Keywords: real estate market, factors of the real estate market, internal and external factors, macroeconomic factors, the price of real estate.

Рынок недвижимости представляет собой экономические отношения направленные на создание и эксплуатацию объектов недвижимости, оборот недвижимого имущества, формирование и развитие эффективной системы землепользования и установления цен.

Рынок недвижимости сложно структурирован, в том числе и по объектам: застроенные и свободные земельные участки различных категорий, разрешенного использования и вариантов эксплуатации. Рынок в своем становлении, функционировании и развитии обусловлен влиянием разнообразных по содержанию, степени влияния, уровню сложности и функциональному действию факторов. Факторы (внешние и внутренние), влияющие на рынок представляют собой совокупность условий, способствующих направленному и закономерному изменению количества и качества субъектов, объектов и инфраструктуры рынка недвижимости, способствующих организации, изменению и функционированию рынка. Все многообразие внешних факторов можно условно сгруппировать в шесть блоков.

1. макроэкономические – факторы характеризующие состояние экономики страны в целом: ключевая ставка, цены на драгоценные и цветные металлы, цены на энергоносители, валовый внутренний продукт (ВВП), уровень инфляции, курс валют, оборот розничной торговли, уровень доходов населения, объем инвестиций и др.;

2. отраслевые – факторы характеризующие экономическое состояние отрасли экономики к которой относится недвижимость: объем производства, оборот продукции, объем инвестиций, уровень рентабельности, уровень использования производственной мощности и др.;

3. политические – факторы характеризующие государственное и правовое регулирование: правовая система, политическая стабильность, фискальная политика, приоритеты в развитии отраслей, регулирование деятельности субъектов рынка и др.;

4. социальные – факторы характеризующие развитие общества и процессы обуславливающие социальные изменения: численность, плотность и структура населения, уровень экономически активного населения, уровень образования и культуры, уровень мобильности населения, уровень миграции, и др.;

5. экологические – факторы характеризующие свойства среды обитания: уровень загрязнения среды обитания, изменение природной среды и деградация естественных экосистем;

6. природные – факторы характеризующие природные и климатические условия: наличие и структура природных ресурсов, климатические показатели, физико-географические характеристики.

Внутренние факторы – это факторы, которые непосредственно характеризуют сам рынок недвижимости, и целесообразно их разделить на две группы: специфические и микроэкономические.

Специфические факторы характеризуют особенности создания, оборота и эксплуатации недвижимого имущества, а также деятельность профессиональных участников рынка.

Микроэкономические факторы характеризуют экономические особенности функционирования рынка и формирование стоимости недвижимости: спрос и предложение, уровень доходности, прибыль девелопера, скидки на торг, загрузка помещений, ставка капитализации, состав арендной платы, налогообложение недвижимости и т.д.

Факторы спроса и предложения являются основными факторами рынка и определяются воздействием многочисленных и многообразных внешних и внутренних условий. Белый Л.П. отмечает, что предложение на рынке недвижимости в краткосрочном периоде определяется строительными мощностями и текущей рентабельностью, а в долгосрочном – рынком капитала, спрос в краткосрочном периоде – уровнем доходов, а в долгосрочном – общеэкономической конъюнктурой [1]. Вся совокупность факторов влияющих и характеризующих рынок недвижимости находит свое отражение (прямо или косвенно) в процессе формирования стоимости недвижимости, где также и особое значение имеет группа факторов обусловленных спецификой недвижимости как товара и объекта вложения: имущественные права, глобальное и локальное местоположение, наличие и возможность подключения инженерных коммуникаций и др.

Большинство внешних факторов определяют общее развитие рынка недвижимости, но в разной степени проявляются в регионах отличающихся социально-экономическими условиями, отраслевой структурой, а также экологическими и природными характеристиками. В наибольшей степени динамичными являются макроэкономические факторы, и они во многом определяют тенденции на рынке создавая условия неопределенности внешней среды. Разнонаправленное влияние внешних факторов, которые имеют и разную степень влияния на рынок недвижимости затрудняют анализ рынка недвижимости. Некоторые макрофакторы при очевидном влиянии на рынок недвижимости имеют слабый статистический характер связи со стоимостью недвижимости, из-за доминирования других факторов. Среди макрофакторов наиболее значимые для рынка недвижимости являются: ключевая и кредитная ставки, инфляция, валютный курс, цены на нефть и уровень доходов населения. Отметим, что первостепенное значение в макроэкономических факторах

уделяется валовому внутреннему продукту (ВВП), но важно подчеркнуть, что ВВП является важным статистическим показателем, характеризующим итоговый результат деятельности, и как фактор не оказывает прямого влияния на рынок недвижимости. По данному показателю можно судить о развитии экономики в целом или о ее отдельных сегментах

тах и рынках, в том числе и на региональном уровне.

Госкомстат РФ публикует средние цены на первичном и вторичном рынке жилья с разбивкой по классу престижности, что позволяет провести анализ влияния основных макрофакторов на уровень цен.



Рисунок 1- Динамика уровня цен квартир (1м<sup>2</sup>) на первичном и вторичном рынке [7]

Доходы населения, представляя собой совокупность денежных средств и материальных благ, которыми располагает человек и население в целом и включает в себя всю совокупность доходов имеют прямое влияние на рынок недвижимости, в особенности на жилой сегмент, меняя число потенциальных покупателей и ипотечных заемщиков. Отметим и влияние доходов населения на потребление продукции (работ, услуг), что проявляется на предпринимательской деятельности и, как следствие обеспечивает изменение деловой активности на рынке коммерческой недвижимости.

Статистическая взаимосвязь уровня цен жилой недвижимости и доходов населения характеризуется как сильная, на всем протяжении исследуемого периода и описывается экспоненциальным уравнением. На рисунке представлена взаимосвязь доходов населения и уровня цен всех классов квартир, отметим, что наименьшая связь прослеживается в сегменте элитных квартир на первичном рынке, коэффициент детерминации ( $R^2$ ) равен 0,503, а наиболее тесная связь фиксируется в сегменте типовых квартир на первичном рынке ( $R^2 = 0,795$ ) и в квартирах улучшенного качества на вторичном рынке ( $R^2 = 0,78$ ).

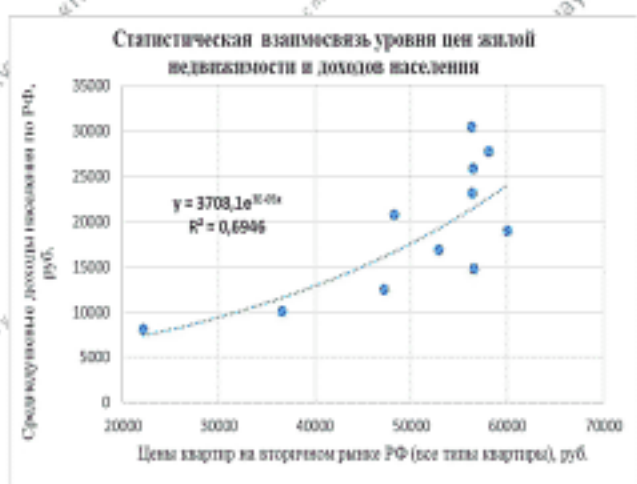
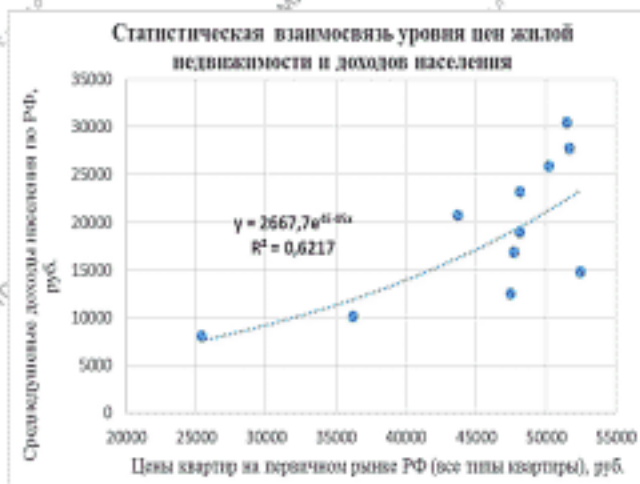


Рисунок 2 - Статистическая взаимосвязь уровня цен жилой недвижимости и доходов населения в 2005-2015гг.

Следует обратить внимание, что уровень доходов населения это показатель, относящийся ко всем жителям региона, а покупателем жилой недвижимости является экономически активное население с высокими доходами. Для большинства населения

жилая недвижимость является недоступной, что показывает соотношение уровня доходов населения и средней стоимости квартиры на первичном рынке и дает показатель менее 1%

Таблица 1 - Соотношение уровня цен на недвижимость и уровня доходов населения. [7]

Показатели	2005г	2006г	2007г	2008г	2009г	2010г
Средний размер построенной квартиры, м2 общей площади	84,5	83,1	84,7	83,4	85,3	81,5
Средняя стоимость 1 м2 квартиры на первичном рынке (все типы квартир), тыс. руб.	25,39	36,22	47,48	52,50	47,72	48,14
Средняя стоимость квартиры на первичном рынке (все типы квартир), тыс. руб.	2145,8	3010,0	4021,7	4378,8	4070,1	3923,7
Среднедушевые доходы населения по РФ, тыс. руб.	8,09	10,15	12,54	14,86	16,90	18,96
Соотношение доходов населения в средней стоимости жилья на первичном рынке, %	0,38%	0,34%	0,31%	0,34%	0,42%	0,48%
Показатели	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	
Средний размер построенной квартиры, м2 общей площади	79,3	78,4	75,8	74,9	71,4	
Средняя стоимость 1 м2 квартиры на первичном рынке (все типы квартир), тыс. руб.	43,69	48,16	50,21	51,71	51,53	
Средняя стоимость квартиры на первичном рынке (все типы квартир), тыс. руб.	3464,3	3776,0	3807,9	3873,4	3679,2	
Среднедушевые доходы населения по РФ, тыс. руб.	20,78	23,22	25,93	27,77	30,47	
Соотношение доходов населения в средней стоимости жилья на первичном рынке, %	0,60%	0,61%	0,68%	0,72%	0,83%	

Инфляция находит свое отражение в стоимости объектов недвижимости, изменении реальных доходов девелоперов, продавцов и арендодателей, которые стараются компенсировать это ростом цен и арендных ставок на недвижимость. Высокий уровень инфляции меняет инвестиционные предпочтения, обуславливая более высокую ставку доходности для проектов, а также увеличивая себестоимость строительства ограничивает потенциал ре-

ализации проектов на рынке недвижимости. Также отметим, что влияние инфляции на величину реальных доходов находит свое отражение в издержках по обслуживанию заемного капитала. Воздействие инфляции на рынок недвижимости проявляется и в повышении процентных ставок по кредитам, т.к. Центральный банк для ограничения инфляционной динамики увеличивает размер ключевой ставки.

Таблица 2 - Динамика индекса цен на рынке жилья и индексов цен на товары. [7, 8]

Период	Индексы цен на рынке жилья, в % к соответствующему периоду предыдущего года		Индексы потребительских цен на товары и услуги, % (декабрь к декабрю предыдущего года)	Индексы цен производителей на строительную продукцию, % (декабрь к декабрю предыдущего года)
	Первичный рынок жилья	Вторичный рынок жилья		
1	2	3	4	5
2005г.	117,5	118,0	110,92	115,8
2006г.	147,7	154,4	109,00	114,9
2007г.	123,4	120,6	111,87	121,2
2008г.	110,3	115,3	113,28	118,6
2009г.	92,4	89,0	108,80	97,6
2010г.	100,3	102,7	108,78	109,6
2011г.	106,7	105,8	106,10	109,3
2012г.	110,7	112,1	106,57	108,3
2013г.	104,8	103,6	106,47	104,3
2014г.	105,7	105,1	111,35	104,6
2015г.	99,7	96,8	112,91	104,1

Однако за исследуемый период статистическая взаимосвязь индекса цен на рынке жилья и индекса потребительских цен характеризуется как слабая, даже исключая резкий скачок индекса цен на рынке жилья 2006г. При этом взаимосвязь изменений цен производителей строительной продукции (отражает изменение инвестиций в строительство объектов различных отраслей экономики) и цен на рынке жилья фиксируется как сильная.

Ключевая ставка, являясь минимальной процентной ставкой по которой Центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам играет значительную роль в формировании процентных ставок по банковским кредитам (кредитная ставка),

в том числе ипотечным. На рынок недвижимости влияние оказывает кредитная ставка, так как основной объем операций совершается с привлечением заемных средств. Использование кредита с высокими процентными ставками значительно увеличивает совокупность затрат на покупку объектов недвижимости или их создание и, соответственно, снижает деловую активность на рынке жилой и коммерческой недвижимости. Следует заметить, что изменение кредитной ставки больше влияет на количество и объем выданных кредитов, нежели на цены жилья.

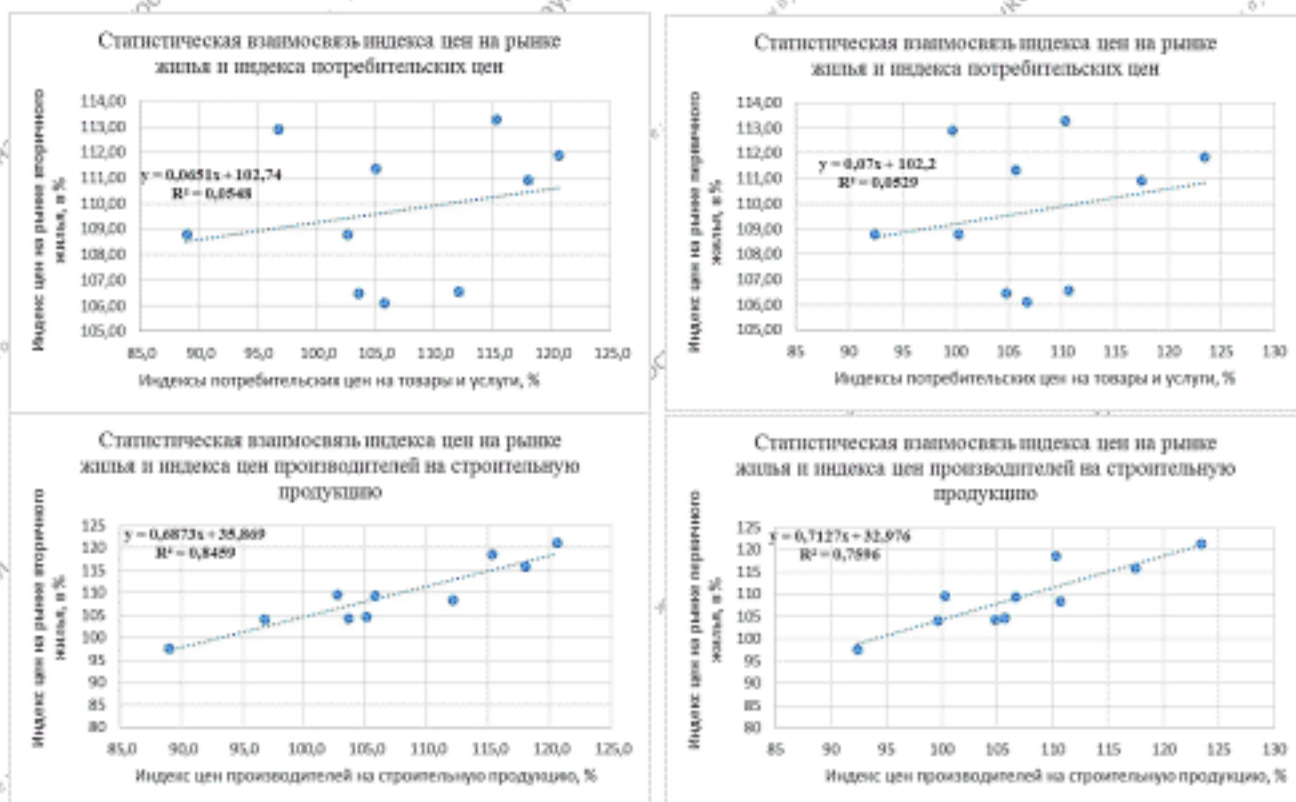


Рисунок 2 - Статистическая взаимосвязь индекса цен на рынке жилья и индексов цен на товары в 2005-2015гг.

Статистическая взаимосвязь между кредитной ставкой и ценами на недвижимость, с разбивкой по кварталам, характеризуется как умеренная в периоде 2006-2015гг. При этом для элитной категории недвижимости статистическая взаимосвязь отсут-

ствует, а наиболее чувствительный сектор жилой недвижимости к изменению кредитной ставки – это типовые квартиры на первичном и вторичном рынке – коэффициент детерминации 0,35 и 0,32 соответственно и описывается полиномиальной моделью.



Рисунок 3 – Динамика жилищных кредитов и процентной ставки по жилищным кредитам в 2009-2015гг [8]

В некоторых странах ключевые ставки могут достигать минимальных, нулевых и даже отрицательных значений, которые свидетельствуют о сверхмягкой кредитной политике, основной целью которой является повышение темпов инфляции и стимулирование экономики [2]. С помощью отрицательных процентных ставок правительство пытается стимулировать экономику, сделав кредитные ресурсы более доступными. Установление пониженной и

отрицательной ставки по ипотечным кредитам увеличивает спрос на получение ипотечных кредитов, приобретение жилья и, соответственно, привлекает дополнительные финансовые ресурсы в строительство, поддерживая эту важную отрасль экономики [4].

Изменение валютного курса оказывает влияние на рынок недвижимости, в частности, при обесценении отечественной валюты, недвижимость рас-

считается как источник сохранения капитала, что отражается на тенденциях объема продаж. Также изменение курса валют оказывает сильное влияние на недвижимость, где цена/арендная ставка фиксируется в валюте, в первую очередь это высокий класс недвижимости.

Анализ показывает, что более чувствителен к изменениям валютного курса первичный рынок жи-

лой недвижимости, в целом по рынку коэффициент детерминации равен 0,54, а по сегменту элитной недвижимости достигает значения 0,84 и описывается полиномиальной моделью. По вторичному рынку напротив – связь практически отсутствует, коэффициент детерминации равен 0,2; отметим что такая закономерность фиксируется по всем классам жилой недвижимости.

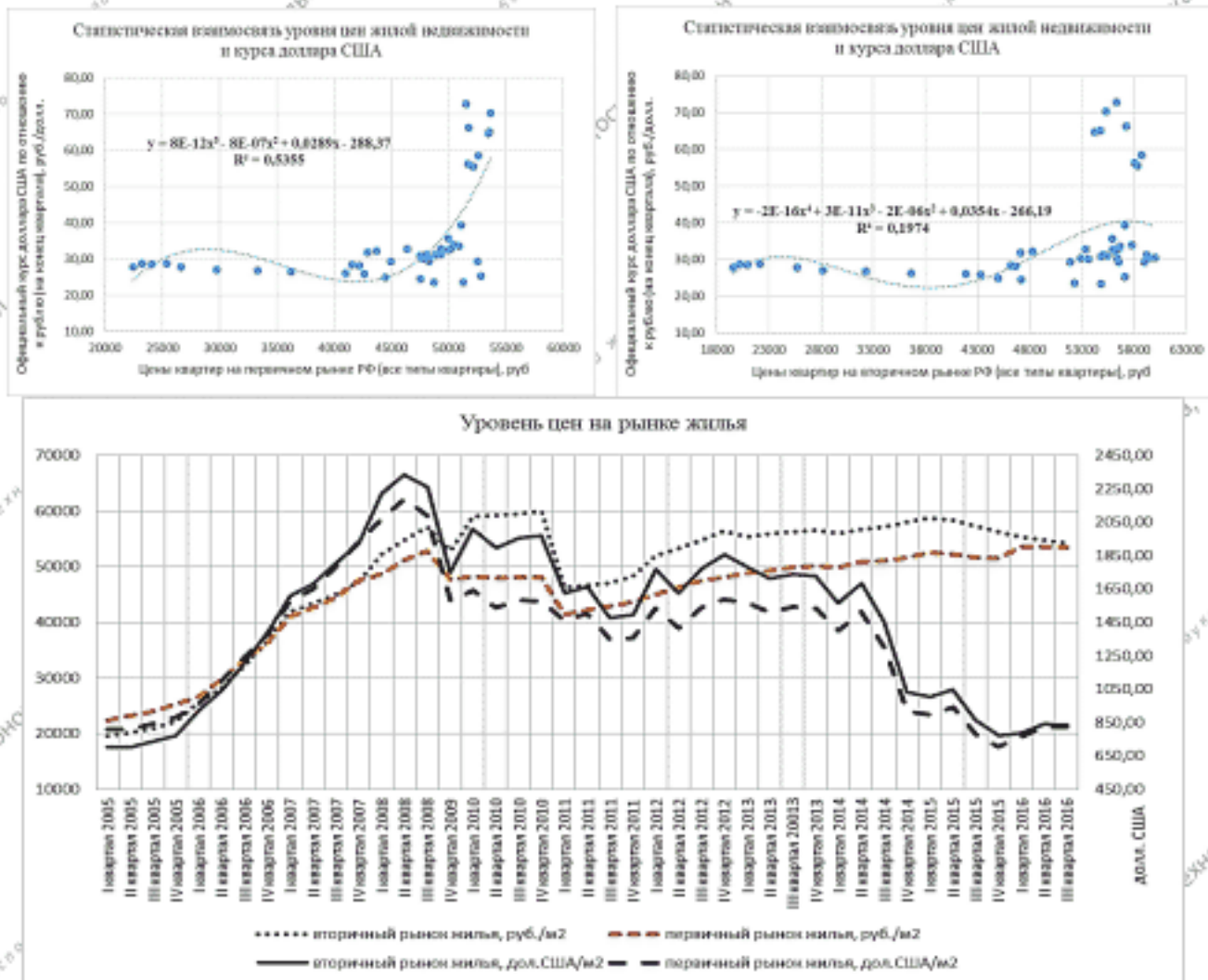


Рисунок 4 – Статистическая взаимосвязь уровня цен жилой недвижимости и курса доллара США, с разбивкой по кварталам в 2005-2016гг. [7]

Немаловажное влияние на рынок недвижимости оказывает такой макроэкономический показатель, как цены на нефть. С одной стороны прямой взаимосвязи рынка недвижимости и рынка нефти нет, но такой ресурс как нефть имеет важное значение в экономике страны и оказывает соответствующее воздействие на все рынки. Стерник Г.М. отмечает, что «спрос на столичное жилье, формируемый притоком капитала из нефтегазовой отрасли, предъявляется не только напрямую занимающимися этим бизнесом компаниями, но и опосредованно банками, торговлей и другими хозяйственными структурами,

испытывающими благотворное влияние от притока нефтедолларов в Россию. Наконец, эти средства притекают в виде инвестиций на рынок недвижимости (а в условиях слабого фондового рынка это практически единственное надежное прибежище инвестиций), образуя дополнительные доходы строителям, риэлторам [5].

Анализ статистической связи показал наличие сильной зависимости цен на жилую недвижимость, выраженную в долл. США и цен на нефть (марка Brent) – коэффициент детерминации для первичного рынка составляет 0,66, для вторичного 0,67.



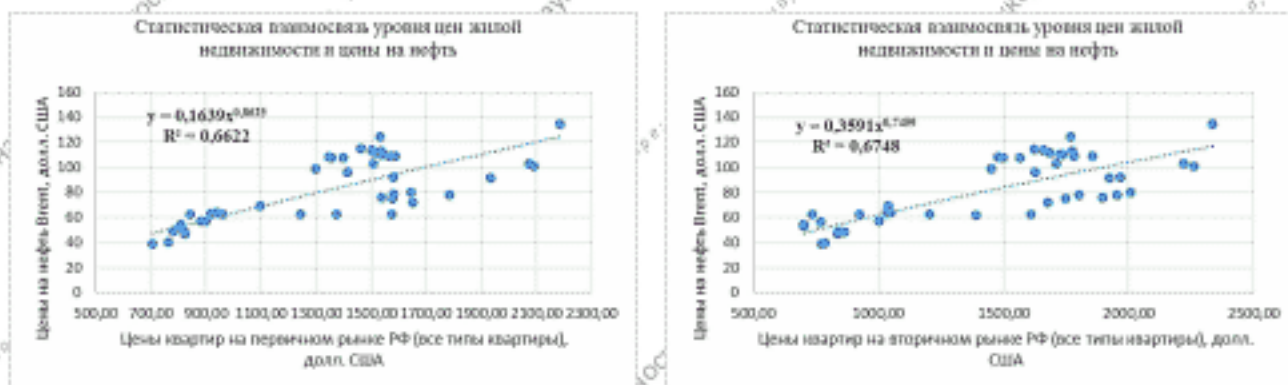


Рисунок 5 – Статистическая взаимосвязь уровня цен жилой недвижимости и курса доллара США, с разбивкой по кварталам, в 2005-2016гг.

Следует принять во внимание, что влияние макроэкономических и отраслевых факторов на рынке недвижимости проявляется с определенным лагом. Общеизвестно, что циклы в развитии рынка недвижимости, как правило не совпадают во времени с циклами в экономике в целом и в отдельных отраслях экономики – спад на рынке недвижимости предшествует спаду в экономике, а фаза развития рынка недвижимости наступает раньше, чем подъем в экономике. Также следует учитывать и региональный аспект рынка недвижимости, проявляющийся в непропорциональном развитии. В конечном итоге, рынок недвижимости изменяется под воздействием внешних факторов, которые имеют разнонаправленное влияние и в разной степени проявляются на региональном уровне – это видно по ценовым трендам в регионах. В частности, на фоне экономического кризиса в 2015 и 2016гг зафиксировался сильный спад оборота розничной торговли [3], что не могло не отразиться на сегменте торговой недвижимости. Однако влияние макроэкономических факторов и различные социально-экономические условия регионов в 2016 г. (январь-май) по сравнению с аналогичным периодом дают разнонаправленные изменения в регионах в сегменте торговой недвижимости. В исследовании [6] отмечается что региональные рынки коммерческой недвижимости переживают период стагнации. За первые 5 месяцев 2016 года стоимость торговых, офисных помещений и площадей свободного назначения уменьшилась на 2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Отрицательная динамика зафиксирована в январе-апреле, и только в мае средняя цена недвижимости выросла на 3%. При этом в каждом сегменте и ряде городов выделяются различные тренды. Несмотря на снижение потребительского спроса в связи с кризисом и увеличение объема вакантных площадей, в секторе торговой недвижимости сохраняются самые высокие цены. Снижение цен зафиксировано в 5 регионах из 14, в частности в Екатеринбурге, Москве, Новосибирске и других, повышение цен зафиксировано в 7 регионах (по двум регионам нет данных) – в Волгограде, Воронеже, Красноярске и т.д. Исследования [6] также показывают, что рынок продажи и рынок аренды реагируют по-разному на влияние макроэкономических и отраслевых факторов – из 14 регионов в 10 фиксируется снижение арендной ставки торговых площадей.

Выделение в системе внешних факторов отраслевых (для коммерческой недвижимости), опреде-

лено тем, что рынок недвижимости включает в себя различные объекты, которые можно разделить по отраслевому признаку: сельскохозяйственные объекты, промышленные объекты, объекты транспортной инфраструктуры, торговые объекты, объекты общественного питания и прочие коммерческие объекты. Влияние отраслевых факторов обусловлено, тем что для многих видов бизнеса недвижимость является одним из основных активов, используемых для ведения предпринимательской деятельности. Тенденции в отрасли прямо отражаются на соответствующем сегменте рынка и соответственно на стоимости недвижимости. К примеру, активное развитие сельскохозяйственной отрасли повышает потребность в складской недвижимости (зерносклады, овощехранилища, помещения для содержания скота и птицы и т.п.), а значит находит свое отражение в объемах продаж/аренды и ценах на данном сегменте. Также и изменение в промышленности оказывает прямое воздействие на индустриальную недвижимость и т.п. Выделение отраслевых факторов обусловлено и тем, что на фоне экономического роста, который фиксируется по макроэкономическим факторам, отдельная отрасль может находиться в состоянии рецессии, что сказывается на спросе и стоимости отраслевой недвижимости. Значительное влияние отраслевые факторы должны оказывать на недвижимость, которую в силу определенных параметров (объемно-планировочные решения, возможности подключения коммуникаций и т.д.) или местоположения экономически нецелесообразно репрофилировать.

На рынок недвижимости оказывает влияние целый комплекс внутренних и внешних факторов. Оказывая разное по степени влияния и направленности воздействие, система внешних факторов формирует и развивает рынок недвижимости. Во всем многообразии внешних факторов наиболее динамичными и неопределенными являются макроэкономические факторы. Анализ показал, что наиболее тесная связь фиксируется по уровню доходности населения, изменению цен на строительную продукцию, а также цен на нефть. При этом формируя общее направление развития рынка, внешние факторы в разной степени проявляются в регионах, в зависимости от отраслевой структуры экономики региона и социально-экономических показателей.

#### Библиографический список

1. Бельды Л. П. Управление портфелем недвижимости. М.: ИНФРА-М, 2008. С. 124;
2. Козлова А. Е. Формирование размера процентных ставок по кредитам // Избранные доклады 62-й университетской научно-технической конференции студентов и молодых ученых. – Томск: Изд-во ТГАСУ, 2016. – С. 199-202;

3. Мониторинг и анализ социально-экономического развития Российской Федерации и отдельных секторов экономики. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/monitoring>;
4. Руди Л. Ю., Ключева И. С. Качество жилья как важнейшая характеристика жилищных условий населения // Качество и полезность в экономической теории и практике: материалы VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Новосибирск: НГУЭУ, 2014. – С. 73-83
5. Стерник Г.М. Мировая политическая и экономическая ситуация и ее влияние на рынок недвижимости – Режим доступа: <http://realtymarket.ru/analiti-eskie-materiali/Sternik-G.M.-MIROVAYA-POLITI-ESKAYA-I-EKONOMI-ESKAYA-SITUACIYA-I-EE-VLIYANIE-NA-RINOK-NEDVIJIMOSTI-.html>;
6. Тенденции рынка коммерческой недвижимости. Январь – май 2016 – Режим доступа: [http://www.1rre.ru/upload/iblock/c75/analitics\\_realty\\_retail\\_16\\_06\\_2016\\_109787.pdf](http://www.1rre.ru/upload/iblock/c75/analitics_realty_retail_16_06_2016_109787.pdf);
7. Федеральная служба государственной статистики – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
8. Центральный банк РФ – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/statistics/?PrTId=ipoteka>

#### References

1. Belyh L. P. Upravlenie portfelem nedvizhimosti. M.: INFRA-M, 2008. S. 124;
2. Kozlova A. E. Formirovanie razmera procentnyh stavok po kreditam // Izbrannye doklady 62-j universitetskoj nauchno-tekhnicheskoy konferencii studentov i molodyh uchenyh. Tomsk: Izd-vo TGASU, 2016. – S. 199-202;
3. Monitoring i analiz social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii i otdel'nyh sektorov ehkonomiki. – Rezhim dostupa: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/monitoring>;
4. Rudi L. YU., Klyueva I. S. Kachestvo zhil'ya kak vazhnejshaya harakteristika zhilishchnyh uslovij naseleniya // Kachestvo i poleznost' v ehkonomicheskoy teorii i praktike: materialy VII Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii s mezhdunarodnym uchastiem. – Novosibirsk: NGUEHU, 2014. – S. 73-83
5. Sternik G.M. Mirovaya politicheskaya i ehkonomicheskaya situaciya i ee vliyanie na rynek nedvizhimosti – Rezhim dostupa: <http://realtymarket.ru/analiti-eskie-materiali/Sternik-G.M.-MIROVAYA-POLITI-ESKAYA-I-EKONOMI-ESKAYA-SITUACIYA-I-EE-VLIYANIE-NA-RINOK-NEDVIJIMOSTI-.html>;
6. Tendencii rynka kommercheskoj nedvizhimosti. Yanvar' – maj 2016 – Rezhim dostupa: [http://www.1rre.ru/upload/iblock/c75/analitics\\_realty\\_retail\\_16\\_06\\_2016\\_109787.pdf](http://www.1rre.ru/upload/iblock/c75/analitics_realty_retail_16_06_2016_109787.pdf);
7. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki – Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru>
8. Central'nyj bank RF – Rezhim dostupa: <https://www.cbr.ru/statistics/?PrTId=ipoteka>

## ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ ХИМИЧЕСКИМИ ПРОДУКТАМИ ДЛЯ ОБОСНОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Козлова М.А., к.т.н., доцент, Костромская ГСХА

Иванова О.Е., к.э.н., Костромская ГСХА

Швакова Е.И., Костромская ГСХА

**Аннотация:** В статье обоснован подход к оценке конкурентоспособности организаций с учетом особенностей внешних и внутренних факторов, на основании чего описана модель в разрезе выделенных позиций и рекомендуемых весовых коэффициентов. На примере организаций оптовой торговли химическими продуктами с помощью информационной базы проведен анализ конкурентоспособности предприятий – конкурентов. В результате исследования выделены показатели, отражающие дальнейшую стратегию, обоснована необходимость управляющего воздействия по каждому выделенному критерию в отдельности, в интересах организаций. **Ключевые слова:** конкурентоспособность, показатель, методика, конкурент.

**Abstract:** In the article the approach to the assessment of the competitiveness of organizations, taking into account the features of external and internal factors on the basis of what is described in the context of the model selected items and recommended weighty factors. For example, organizations of wholesale trade in chemical products with the help of the information base the analysis of the competitiveness of enterprises - competitors. The study highlighted the indicators reflecting the future strategy, the necessity of managing the impact of each selected criterion alone, in the interests of the organizations.

**Keywords:** competitiveness index methodology competitor.

Оценка конкурентоспособности предприятия является неотъемлемым элементом деятельности любого хозяйствующего субъекта. Специфические принципы оценки конкурентоспособности конкретных объектов формулируются в каждом конкретном случае исходя из сложности, особенностей и важности объекта. Все предприятия и организации в большей или меньшей степени сталкиваются с такой проблемой как конкуренция, поэтому чтобы выжить в таких условиях, а также развиваться, необходимо анализировать сложившееся положение на рынке, помимо этого принимать решения о проведении мероприятий по повышению конкурентоспособности. Предприятие функционирует в определенной среде, которая подразделяется на внутреннюю и внешнюю среду организации. Внутренняя среда включает основные элементы и подсистемы внутри организации, обеспечивающие осуществление протекающих в ней процессов. Внешняя среда – это совокупность факторов, субъектов и условий, находящихся за пределами организации и способных влиять на ее поведение [5]. Предприятия – конкуренты очень важный элемент внешней среды, исходя из этого, необходимо уметь адекватно оценивать конкурентов, понимая свое место на рынке и предпринимая шаги для развития и повышения конкурентоспособности. Рынок оптовой торговли химическими продуктами в ряде регионов России достаточно насыщен, что влечет за собой высокую концентрацию. Поэтому в оптовой торговле химическими продуктами можно выделить ряд особенностей, которые следует учесть при оценке конкурентоспособности предприятий [6].

Организации, занимающиеся оптовой торговлей, имеют дело преимущественно с профессиональными клиентами, поэтому меньше внимания уделяется стимулированию продаж за счет атмосферы и расположения своей торговой зоны. Кроме того, им присуще широкая география сделок, т.е. сделки крупнее розничных [2]. Оптовые предприятия в

современных условиях конкурентной борьбы должны помимо выполнения обычных функций (формирование торгового ассортимента, оказания услуг по предпродажной подготовке товаров, синхронизации ритмов производства, хранение товаров сезонного спроса, поиски поставщиков и клиентов), осваивать новые функции: организация послепродажного обслуживания (например, услуги по хранению закупленного товара); предоставление товарного кредита; изучение ассортиментной политики; организация совместных информационных и логистических систем (перевозка мелкими партиями с высокой частотой); проведение рекламных акций; стимулирование сбыта.

Оценка конкурентоспособности данных организаций – сложная задача. Исходя из доступности информации и особенностей предприятий оптовой торговли химическими продуктами, авторами составлена модель оценки конкурентоспособности, представленная на рисунке 1.

Методика оценки каждого показателя, включенного в модель, содержится в таблице 1. При проведении оценки конкурентов рекомендуется воспользоваться услугами системы СБИС, разработку которой осуществляет Компания Тензор – специализированный оператор связи по защищенным телекоммуникационным каналам на территории более 80-ти регионов Российской Федерации. Продукт представлен единой облачной системой с пользовательскими функциями создания, проверки, анализа и сдачи отчетности в государственные органы, осуществления внешнего и внутреннего юридически – значимого электронного документооборота, формирования информационно-аналитических материалов [3, 7]. Оценку по отдельным позициям рекомендуется проводить методом экспертных оценок [4]. Весовые коэффициенты категории и признака в модели оценки конкурентоспособности заимствованы из различных методик оценки [1, 9].



Рисунок 1 – Модель оценки конкурентоспособности предприятия

Таблица 1 – Методика оценки конкурентоспособности (на примере предприятий оптовой торговли химическими продуктами)

Наименование категории (вес категории)	Наименование признака (вес признака)	Значение признака (балл)	Источник информации
Конкурентоспособность продукции (0,3)	Доля рынка (0,5)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Доля объема продаж предприятия в общем объеме продаж химической продукции</li> </ul>	СБИС
	Цена продукции(0,3)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Цена выше среднерыночной (0,2)</li> <li>Цена ниже среднерыночной (0,8)</li> <li>Цена среднерыночная (0,6)</li> </ul>	Экспертная оценка
	Объем поставок (0,1)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Любые объемы (0,8)</li> <li>От 100 кг. (0,5)</li> <li>От 1000 кг. (0,2)</li> </ul>	Экспертная оценка
	Формирование сложного ассортимента (0,1)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Формируют (0,8)</li> <li>Не формируют (0,2)</li> </ul>	Экспертная оценка
Финансовая деятельность предприятия (0,1)	Динамика выручки (0,3)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Устойчивый рост (0,8)</li> <li>Незначительный рост (0,6)</li> <li>Нестабильный показатель (0,4)</li> <li>Спад показателя (0,2)</li> </ul>	СБИС
	Динамика прибыли (0,4)		
	Платежеспособность (0,3)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Высокая (0,8)</li> <li>Средняя (0,5)</li> <li>Низкая (0,2)</li> </ul>	СБИС
Сбытовая деятельность предприятия (0,2)	Рентабельность продаж (0,3)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Расчетный показатель</li> </ul>	СБИС
	Виды рекламы (0,5)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Маркетинговые рассылки (0,3)</li> <li>Интернет сайт (0,2)</li> <li>Печатная реклама (0,2)</li> <li>Динамичный интернет-сайт (0,3)</li> </ul>	Экспертная оценка
	(суммировать показатели в зависимости от видов используемой рекламы)		

	Участие в выставках, ярмарках (0,2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Регулярно участвует (0,8)</li> <li>«От случая к случаю» (0,4)</li> <li>Не участвует (0,2)</li> </ul>	Экспертная оценка
Эффективность управления (0,2)	Возможности расширения (0,4)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Есть (0,8)</li> <li>Нет (0,2)</li> </ul>	Экспертная оценка
	Информатизация на предприятии* (0,3)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Инициирование (0,2)</li> <li>Ориентирование (0,5)</li> <li>Интеграция (0,8)</li> <li>Зрелость (1)</li> </ul>	Экспертная оценка
	Квалификация персонала (0,3)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Высокая (0,8)</li> <li>Средняя (0,5)</li> <li>Низкая (0,2)</li> </ul>	Экспертная оценка
Организация дополнительных услуг (0,1)	Послепродажное обслуживание (0,2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Организовано (0,8)</li> <li>Нет (0,2)</li> </ul>	Экспертная оценка
	Предоставление товарного кредита (0,5)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Предоставляют (0,8)</li> <li>Нет (0,2)</li> </ul>	Экспертная оценка
	Участие в логистических и информ. системах (0,3)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Участвуют (0,8)</li> <li>Нет (0,2)</li> </ul>	Экспертная оценка
Надежность по общим признакам (0,1)	Возраст компании (0,2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt;8 лет (1)</li> <li>7-4 года (0,8)</li> <li>3 года (0,4)</li> <li>≤2 года (0,2)</li> </ul>	СБИС
	Кредителю (0,2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt;2 лиц (1)</li> <li>2 лица (0,8)</li> <li>1 лицо (0,2)</li> <li>Учред-директор (0,6)</li> </ul>	СБИС
	Уставный капитал (0,2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt;100 тыс.руб. (1)</li> <li>10 тыс.руб. (0,8)</li> <li>20-100 тыс.руб. (0,5)</li> <li>10-20 тыс.руб. (0,2)</li> </ul>	СБИС
	Репутация участника торгов** (0,2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>В все (1)</li> <li>В&gt;П (0,8)</li> <li>В&lt;П (0,6)</li> <li>П все (0,2)</li> <li>Не участвует (0)</li> </ul>	СБИС
	Арбитражная практика (0,2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>&lt;10 отв, &lt;10 ист (1)</li> <li>10-20 отв, &lt;20 ист (0,5)</li> <li>10-20 отв, &gt;20 ист (0,2)</li> <li>&gt;20 в год ответы (0)</li> </ul>	СБИС

\* Инициирование – работают отдельные пользователи. Интеграция - внедряются и объединяются все новые ИТ и ИС, совершенствуются системы планирования и контроля. Ориентирование - информация рассматривается как самостоятельный ресурс предприятия, Зрелость - сфера информатизации полностью согласована с задачами регулярного менеджмента вплоть до информационной поддержки разработки и реализации стратегий предприятия.

\*\* В - выиграл, П - проиграл.

Методика расчета показателей конкурентоспособности по предложенному варианту представлена в таблице 2 на примере условных предприятий – конкурентов (условное обозначение предприятий – конкурентов – номер по порядку), занимающихся оптовой продажей химической продукции в одном из регионов России.

Анализируя общий балл конкурентоспособности предприятий – конкурентов следует признать, что лидирующие позиции у предприятия – конкурента 5, у которого большой срок работы на рынке. Второе место занимает предприятие – конкурент 2, которое опережает конкурентов по емкости заполнения рынка. В аутсайдерах со значительным отрывом выступают две компании: предприятия – конкуренты 3 и 4. Общий балл конкурентоспособности предприятий оптовой продажи химической продукции проиллюстрирован на рисунке 2.

Оценку возможностей фирм по выделенным в модели категориям позволяет проанализировать многоугольник конкурентоспособности, представленный на рисунке 3. По каждой оси отображается показатель, занимаемый предприятиями – конкурентами по шести выделенным категориям: конку-

рентоспособность продукции; финансовая и сбытовая деятельности; эффективность управления, предоставляемый рынок дополнительных услуг и надежность по общим признакам.

По показателю «Конкурентоспособность продукции» лидирующие позиции занимает предприятие – конкурент 5 за счет применения цен ниже среднерыночных, а также при формировании сложного ассортимента при любых объемах поставок. Предприятия – конкуренты 3 и 4 имея небольшую долю рынка, имеют самые низкий балл по данному показателю. Стабильный устойчивый рост выручки прибыли и выручки, а также высокий коэффициент платежеспособности, позволяют получить высокий балл предприятию – конкуренту 2 по показателю «Финансовая деятельность предприятия». Уровень сбытовой деятельности предприятий – конкурентов 1,3 и 4 проигрывает, потому что организации не принимают участия в конференциях, выставках, ярмарках, которые являются отличным способом заявить о себе на рынке оптовой продажи химическими продуктами, а также использует только один вид рекламы – статичный сайт, на поддержку которого не выделяются средства и нет обратной связи.

Таблица 2 – Оценка конкурентоспособности предприятий оптовой продажи химической продукции

Показатель	1	2	3	4	5
<b>Конкурентоспособность продукции</b>					
Доля рынка	0,1	0,3	0,005	0,005	0,2
Цена продукции	0,6	0,8	0,2	0,2	0,8
Объем поставок	0,8	0,2	0,2	0,5	0,8
Формирование сложного ассортимента	0,8	0,8	0,2	0,2	0,8
Итого	0,39	0,49	0,10	0,13	0,50
<b>Финансовая деятельность предприятия</b>					
Динамика выручки	0,8	0,8	0,8	0,4	0,8
Динамика прибыли	0,4	0,8	0,2	0,8	0,4
Платежеспособность	0,5	0,8	0,2	0,2	0,8
Итого	0,55	0,80	0,38	0,50	0,64
<b>Сбытовая деятельность предприятия</b>					
Рентабельность продаж	0,01	0,01	0	0,01	0,01
Виды рекламы	0,2	0,2	0,2	0,2	0,8
Участие в выставках	0,2	0,4	0,2	0,2	0,8
Итого	0,14	0,18	0,14	0,14	0,56
<b>Эффективность управления</b>					
Возможности расширения	0,8	0,8	0,8	0,2	0,8
Информатизация на предприятии	0,2	0,2	0,2	0,2	0,5
Квалификация персонала	0,5	0,8	0,2	0,2	0,5
Итого	0,53	0,62	0,44	0,20	0,62
<b>Организация дополнительных услуг</b>					
Послепродажное обслуживание	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Предоставление товарного кредита	0,8	0,8	0,2	0,2	0,8
Участие в логистических и информационных системах	0,2	0,2	0,2	0,2	0,8
Итого	0,62	0,62	0,32	0,32	0,80
<b>Надежность по общим признакам</b>					
Возраст компании	0,8	0,4	0,4	0,8	1
Учредители	0,6	0,6	0,2	0,8	1
Уставной капитал	0,8	0,8	0,5	0,2	0,8
Репутация участника торгов	0,8	0	0,6	0	0
Арбитражная практика	0,5	0,2	0,5	0	0,5
Итого	0,70	0,40	0,44	0,36	0,66
<b>Общий балл конкурентоспособности</b>	<b>0,4386</b>	<b>0,4896</b>	<b>0,2607</b>	<b>0,2263</b>	<b>0,5966</b>

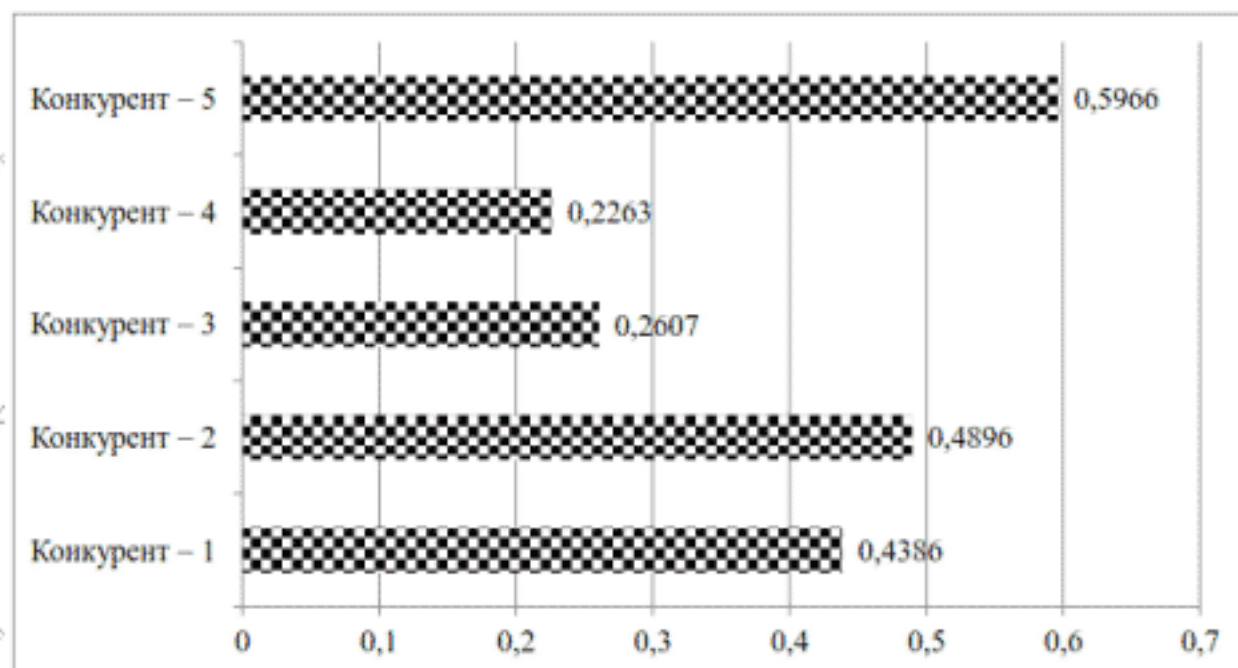


Рисунок 2 – Общий балл конкурентоспособности предприятий оптовой продажи химической продукции



Рисунок 3 – Многоугольник конкурентоспособности предприятий оптовой продажи химической продукции

По категории «Эффективность управления» выигрывают предприятия – конкуренты 2 и 5, в основном за счет либо высокой квалификации персонала, либо ориентированной информатизации предприятия при работе с базой клиентов. Участие в логистических и информационных системах позволяет предприятию – конкуренту 5 лидировать по категории «Организация дополнительных услуг», т.к. в настоящее время очень прогрессивным направлением, позволяющим сократить транспортные расходы, выступает применение совместных перевозок – по оценкам экспертов от 10 до 15% [8]. Компании, работающие на рынке оптовой продажи химической продукции более 4 лет, а также заявившие себя надежными участниками торгов и имеющие незна-

чительное количество арбитражных споров, являются лидерами по группе «Надежность по общим признакам».

Поэтому, проработанная методическая база по оценке конкурентоспособности организаций и выделение целевых сегментов и принципов позиционирования работы компаний, занимающихся оптовой продажей химической продукции, позволит в дальнейшем разработать стратегию, основанную на тщательном изучении всех возможных направлений развития и деятельности, выбрать направления осваиваемых рынков, обслуживаемых потребностей, методов конкуренции, привлекаемых ресурсов и моделей бизнеса.

#### Библиографический список

1. Башкатова Ю.И. Разработка конкурентной стратегии развития на основе сбалансированной системы показателей и классических моделей стратегического менеджмента предприятия // Наукоеведение. – 2014. – № 2 (21).
2. Иванова О.Е., Виноградова Ю.В. Информационно – аналитическая база по учету дебиторской задолженности для ранжирования контрагентов: Материалы международной научно – практической конференции «Современный взгляд на будущее науки». – 2016. – С. 58–61.
3. Иванова О.Е., Козлова М.А. Управление дебиторской задолженностью с помощью статистических методов анализа // Заметки ученого. – 2015. – № 5-1 (5). – С. 67–71.
4. Ковалева И.Н. Методы и принципы устойчивого развития региональных экономических кластеров // Научные проблемы гуманитарных исследований. – 2012. – № 5. – С.305–312.
5. Колачева Н.В. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа // Вестник НГИЭИ. – 2015. – № 1 (44). – С. 12–23.
6. Лебедева Е.О. Бренд региона как отражение состояния его экономической безопасности: материалы VI международной научно – практической конференции «Наука в современном информационном обществе». – 2015. – С. 173–177.
7. Решетько Н.И. Экспертная оценка конкурентоспособности и конкурентной стратегии предпринимательских структур // Наукоеведение. – 2014. – № 2 (21) – С. 93–111.
8. Солдатова Л.И., Солдатова А.П. Комплексный подход к оценке развития малого предпринимательства: материалы международной научно – практической конференции «Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях». – 2015. – С. 58–61.

9. Царев В. В., Кантарович А. А., Черныш В. В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций) : Теория и методология: учебное пособие – М.: Юнити-Дана. – 2015. – 799 с.

#### References

1. Bashkatova YU.I. Razrabotka konkurentnoj strategii razvitiya na osnove sbalansirovannoj sistemy pokazatelej i klassicheskix modelej strategicheskogo menedzhmenta predpriyatija // Naukovedenie. – 2014. – № 2 (21).
2. Ivanova O.E., Vinogradova YU.V. Informacionno – analiticheskaya baza po uchetu debitorskoj zadolzhennosti dlya ranzhirovaniya kontragentov: Materialy mezhdunarodnoj nauchno – prakticheskoj konferencii «Sovremennyj vzglyad na budushchee nauki». – 2016. – S. 58–61.
3. Ivanova O.E., Kozlova M.A. Upravlenie debitorskoj zadolzhennost'yu s pomoshch'yu statisticheskix metodov analiza // Zametki uchenogo. – 2015. – № 5-1 (5). – S. 67–71.
4. Kovaleva I.N. Metody i principy ustojchivogo razvitiya regional'nyh ehkonomicheskix klasterov // Nauchnye problemy gumanitarnyx issledovanij. – 2012. – № .5 – S.305–312.
5. Kolacheva N.V. Finansovyj rezul'tat predpriyatija kak ob'ekt ocenki i analiza // Vestnik NGIEHI. – 2015. – № 1 (44). – S. 12–23.
6. Lebedeva E.O. Brend regiona kak otrazhenie sostoyaniya ego ehkonomicheskoy bezopasnosti: materialy VI mezhdunarodnoj nauchno – prakticheskoj konferencii «Nauka v sovremennom informacionnom obshchestve». – 2015. – S. 173–177.
7. Reshet'ko N.I. EHkspertnaya ocenka konkurentosposobnosti i konkurentnoj strategii predprinimatel'skix struktur // Naukovedenie. – 2014. – № 2 (21) –S. 93–111.
8. Soldatova L.I., Soldatova A.P. Kompleksnyj podhod k ocenke razvitiya malogo predprinimatel'stva: materialy mezhdunarodnoj nauchno – prakticheskoj konferencii «Aktual'nye voprosy ehkonomiki, menedzhmenta i finansov v sovremennyx usloviyah». – 2015. – S. 58–61.
9. Carev V. V., Kantarovich A. A., Chernysh V. V. Ocenka konkurentosposobnosti predpriyatij (organizacij) : Teoriya i metodologiya: uchebnoe posobie – М.: YUniti-Dana. – 2015. – 799 s.



## КЛАССИФИКАЦИЯ ПОСРЕДНИКОВ НА РЫНКЕ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ РИСКОВ, КОТОРЫЕ ОНИ ГЕНЕРИРУЮТ

**Козьминых О.В.**, аспирант, Дальневосточный Федеральный Университет  
**Останин В.А.**, д.э.н., профессор, Дальневосточный Федеральный Университет

**Аннотация:** Страховщик, осуществляя деятельность на рынке, вступает в отношения не только со страхователем, но и с другими акторами экономического пространства. Посредники, с которыми у страховой организации формируются взаимные обязательства, являются не только источником повышения эффективности операционной деятельности, но также источником рисков страховщика. В данной работе предлагается авторская классификация посредников на рынке страховых продуктов в зависимости от рисков, которые они генерируют. **Ключевые слова:** риски страховой организации, посредники, страхование, аутсорсинг.

**Abstract:** Insurance companies realizing its professional activity in the market connect not only with insurers, but also with other actors of the economic space. Intermediaries, which are bound with insurance company by mutual obligations, are not only a source of increasing of operational efficiency of insurer, but also a source of risk of the last one. This paper presents the author's classification of intermediaries in the market of insurance products, based on the risks that they create.

**Keywords:** risks of insurance company, intermediaries, insurance, outsourcing.

Сегодня роль посредников на страховом рынке России неуклонно растёт. Это связано как с прибылью, которую они генерируют для страхового рынка, так и с рисками, которые они несут.

Согласно данным главного регулятора страхового рынка, Банка России, страховщики в период с 2015 по 2016 год отмечают высокое давление на финансовые результаты последствий страхового мошенничества и сложившейся в их отношении судебной практики [9]. Согласно данным юридической практики, размер «мошеннических» выплат составляет в среднем 10 – 15 % от всех выплат и составляет около 27 миллиардов в год [13, с. 21]. Особое место в мошеннических действиях, совершаемых как в российской, так и международной практике, занимают действия оппортунистического характера, совершаемые разного рода посредниками.

Однако, несмотря на растущую угрозу мошенничества на страховом рынке, отказ от посреднических услуг для российских страховых организаций является нецелесообразным и неэффективным мероприятием. Это связано, во – первых, с тем, что на сегодняшний день у страховщика существуют временные посредники в виде перестраховочных организаций, которым он передаёт часть своих обязательств на аутсорсинг, коммерческих банков, на счетах которых он хранит свои денежные активы. Во – вторых, страховые организации, в процессе осуществления своей деятельности, вступают в отношения не только со страхователями, но и с другими акторами страхового рынка, передавая им часть своих обязательств либо некоторые из своих функций на аутсорсинг. Доля страховых премий, собранных по договорам страхования, заключённым через посредников, составляет около 65% от объёма всех премий, собранных по договорам страхования, заключённым российскими страховыми организациями. Также, передавая на аутсорсинг посредникам некоторые свои функции, например, оценку объекта страхования или размер ущерба при реализации застрахованного события, страховщик экономит своё время, которое является в современной виртуальной экономической системе одним из наиболее дорогостоящих ресурсов.

Лайков А. Ю. пишет о роли посредников на страховом рынке, что именно они на сегодняшний

день являются основным потребителем страховых услуг, в то время как инструментом конкуренции за этого потребителя становится агентское вознаграждение [5].

Стоит также отметить, что согласно опросу, проведённому Банком России, несмотря на то, что проблема активизации страхового мошенничества была признана наиболее значимой, стресс – тестирование операционного риска распространено среди российских страховщиков в меньшей степени, чем другие тестирования других видов риска.

Риски страховой организации, возникающие у неё при взаимоотношениях с разного рода посредниками, в конечном итоге отражаются на качестве страховых продуктов, то есть, влияют на интерес страхователя в виде получения качественной страховой защиты. Выбор ненадёжных посредников может привести к тому, что страхователь вовсе не получит защиты своих интересов в случае реализации застрахованного риска.

Для того чтобы страховая организация могла выработать максимально эффективный механизм передачи своих обязательств и функций разного рода посредникам, необходимо рассмотреть, какие риски несёт для страховщика каждый из посредников, действующих на страховом рынке. То есть, классифицировать посредников, действующих на страховом пространстве.

Стоит отметить, что ряд автором отмечает растущую роль институты посредничества и его влияния на экономические отношения. Особую роль изучению посредников в своих работах уделяли такие отечественные и зарубежные авторы, как В.А. Верховин, В.В. Моковкин, В.В. Щербаков, А.В. Парфенов, Л.В. Завьялова, Т.Н. Китаева, А. Уинтон, У. Шарп. Что касается изучения посредников, чья профессиональная деятельность относится непосредственно к рынку страхования, то здесь можно выделить работы следующих авторов: Мартина Экхардт, И.Н. Уайт, А.А. Близинок.

Классификация посредников, действующих на страховом рынке России, приведена на Рисунке 1. В основу данной классификации легли риски, которые несут данного вида посредники для страховщика.

Как видно из данных Рисунка 1, всех посредников можно разделить на две основные категории: финансовые и нефинансовые.

Рисунок 1. Классификация посредников, участвующих на рынке страховых продуктов



Источник: [составлено автором]

Институт финансового посредничества начал развиваться довольно давно, приблизительно в VI веке до нашей эры. Ряд авторов связывают начало развития финансового посредничества с деятельностью трапезитов в Древней Греции [4, с. 84]. Кроме обмена и экспертизы денег трапезиты проводили банковско-кредитные операции: выдавали ссуды под проценты в залог движимого и недвижимого имущества, принимали на хранение деньги, утверждали договоры и осуществляли другие экономические и правовые операции.

На сегодняшний день существует ряд работ, рассматривающих сущность и функции финансовых посредников. В данной работе под финансовыми посредниками подразумеваются профессиональные участники финансового рынка, действующие от своего имени и под свою ответственность, оказывающие услуги по перераспределению денежных активов между субъектами, имеющими их избыток, и субъектами, имеющими их дефицит, принимая и управляя массой принятых рисков на основании экономического и юридического доверия [16, с. 66].

Центральным для теоретического и практического изучения финансовым посредником на страховом рынке является страховщик. Страховые отношения есть по сути отношения посреднические, связанные с перераспределением денежных средств страхователей и принятыми на себя страховой организацией обязательствами. Вступая в отношения со страхователями, он принимает на себя обязательства управления принятыми застрахованными рисками за определенную плату и перераспределяет денежные активы в виде поступивших страховых премий, дей-

ствуя легитимно и имея определенный уровень финансовой устойчивости. Здесь будет уместно процитировать П. Самуэльсона, который отмечает о финансовых посредниках следующее: «Принимая на себя риски, они дают другим возможность избежать его» [4, с. 47].

Также к финансовым посредникам на страховом рынке можно отнести коммерческие банки, инвестиционные фонды, перестраховочные организации и т.д. Страховая организация вступает в отношения с финансовыми посредниками, осуществляя свою операционную и инвестиционную деятельность. Финансовые посредники генерируют для страховщика финансовые риски, связанные с угрозой нарушения его финансовой устойчивости.

Стоит отметить, что отношения страховщик – финансовый посредник представляет собой особый вид экономических отношений, обособленный от отношений страхователь – страховщик. Данный вид отношений представляет собой возникновение двусторонней связи между страховщиком и другим финансовым посредником, появление взаимных обязательств, связанных с перераспределением денежных активов и управлением рисками. Возникновение такого рода отношений не подразумевает выполнение страховой организацией функции профессионального риск-менеджера. Ярким примером такого рода отношений является перестрахование. Страховщик, с целью снижения рисков нарушения финансовой устойчивости, передает часть своих обязательств на определенных условиях и за определенную плату перестраховочной организации. По сути, страховщик становится страхователем. Тем не

менее, передавая на управление риск снижения своей финансовой устойчивости, страховая организация становится зависимой от перестраховочной организации. Вероятность реализации риска нарушения финансовой устойчивости страховщика зависит от надёжности перестраховочной компании.

Что касается страхователей, как потребителей страхового продукта, то они не участвуют в отношениях, возникающих между страховщиком и финансовым посредником.

Вторая группа посредников, с которыми вступает в отношения страховщик в процессе осуществления своей профессиональной деятельности, представлена нефинансовыми посредниками. Исходя из названия данной группы посредников, можно сделать вывод, что они генерируют для страховой организации нефинансовые риски, связанные с асимметрией информации. Асимметрия информации является особым типом неполноты информации и оказывает сильное воздействие на рыночные процессы. Она создаёт условия, благоприятствующие злоупотреблению одного из участников сделки из-за не информированности контрагента, и ведёт к резкому снижению общественного благосостояния [1, с. 93 - 94].

С точки зрения неонституционализма, ни один экономический агент не может обеспечить достижение предельной эффективности в ситуации неполноты информации и противоречивости интересов, создающих базу для конфликта. Само знание лицом, принимающим решение, объективной возможности неполноты информации создаёт предпосылки для оппортунистического поведения [10, с. 24]. Асимметрия информации, присутствующая сегодня на страховом пространстве, является источником риска для страховщика и одновременно источником шанса реализовать собственный интерес для посредников, для которых цель повышения собственного финансового благополучия любым доступным способом является более приоритетной, чем осуществление своей профессиональной деятельности на рынке.

Нефинансовые посредники не участвуют напрямую в процессе перераспределения денежных активов и рисков между субъектами экономики, представляя собой физических и юридических лиц, оказывающих услуги страховым организациям и страхователям в процессе купли - продажи и потребления страховых продуктов. Отношения, складывающиеся у нефинансовых посредников на страховом рынке, можно охарактеризовать как страхователь - посредник - страховщик. Страховщик передаёт нефинансовым посредникам некоторые из своих функций на аутсорсинг. Посредник, в свою очередь, выполняет переданные ему функции, обеспечивая связь между страховщиком и страхователем в процессе купли - продажи и потребления страхового продукта.

Нефинансовых посредников можно классифицировать на следующие группы: нефинансовые прямые посредники, генерирующие деликтные риски, и нефинансовые информационные посредники, генерирующие репутационные риски.

Что касается нефинансовых прямых посредников, то они представлены посредниками, принимающими на себя функцию по оценке рисков и размера ущерба, в случае реализации застрахованного события, и посредниками, принимающим на себя функцию продажи страховых продуктов.

Как видно из данных Рисунка 1, нефинансовые прямые посредники генерируют для страховой организации деликтные риски. Термин «деликтный риск» (от латинского *delictum* - правонарушение) был введён отечественными экономистами и подразумевает риск правонарушения. То есть, нефинан-

совые прямые посредники генерируют для страховой организации риск правонарушения, в основе которого лежит доминирование частных интересов лиц, которыми представлена данная категория посредников.

Как уже отмечалось ранее, современная ситуация на российском страховом рынке демонстрирует достаточно высокий уровень мошеннических выплат. При этом следует помнить, что реализация риска оппортунистического поведения посредника, участвующего в купле - продаже страхового продукта, может нанести ущерб не только страховой организации, но и страхователю. Другими словами, реализация деликтных рисков представляет угрозу не только представителям корпоративных финансов, но и финансам домашних хозяйств. Это связано с тем, что деятельность нефинансовых посредников, генерирующих деликтные риски для страховой организации, подразумевает наличие двусторонней связи как с самим страховщиком, так и со страхователем. Сама суть посредничества, связанного с продажей страхового полиса и оценением объекта страхования, предполагает появление актора страхового рынка, который дистанцирует страхователя и страховщика и становится «связующим звеном» между их интересами.

Проблема реализации риска оппортунистического поведения со стороны посредников актуальна не только для России. За рубежом борьба со страховым мошенничеством уделяется значительное внимание: практически во всех развитых странах на государственном уровне созданы специализирующиеся организации, противодействующие страховому мошенничеству [12, с. 89]. Высокая концентрация риска мошенничества в страховании актуализирует необходимость классификации посредников, генерирующих деликтные риски страховщика, в отдельную категорию.

Причина оппортунистического поведения нефинансовых посредников, генерирующих деликтные риски страховой организации, лежит в противоречии интересов между целями страховой организации и посредника. Страховщик, осуществляя свою деятельность на рынке, зарабатывает операционную премию путём реализации генеральной цели страхования в виде защиты интересов страхователей от реализации страхового риска. Посредник преследует цель в виде зарабатывания прибыли. Он может делать это, ведя свою профессиональную деятельность на страховом рынке, или иным путём, включая действия мошеннического характера. Во втором случае, у посредника возникает модель поведения, которую можно охарактеризовать как преследование личного интереса. В этом случае у посредника и страховщика (а порой и страхователя) формируется конфликт интересов.

Вторая категория нефинансовых посредников представлена информационными нефинансовыми посредниками, генерирующими для страховой организации репутационные риски.

Репутация компании является важной составляющей её финансово - хозяйственной деятельности. Согласно 152 статье Гражданского кодекса Российской Федерации деловая репутация организации является объектом правовой защиты [3]. Тем не менее, в процессе осуществления своей операционной деятельности страховые организации сталкиваются с рисками нарушения своей деловой репутации.

В международных стандартах финансовой отчетности дается следующее определение деловой репутации: «Деловая репутация, приобретенная при объединении предприятий, представляет собой выплату, производимую организацией - покупателем в ожидании будущих экономических выгод от акти-

вов, которые не могут индивидуально идентифицированы и отдельно признаны» [7,8].

Для страховой организации деловая репутация имеет особое значение, в связи с тем, что потребители страховых продуктов нередко трудно судить о качестве приобретаемой им страховой защиты, тем более что со временем оно может меняться вместе с изменением финансового положения компаний. Страхователь не всегда четко осознает, какая защита и от каких рисков ему нужна [6, с. 80]. Это создаёт предпосылки для появления посредников, предоставляющим информацию о качестве страховых продуктов тех или иных страховых компаний, а также о надёжности данных компаний.

Для страховой организации может оказаться неэффективным самостоятельно передавать информацию группе потенциальных потребителей о производимых ею страховых продуктах. Страховщик, с целью привлечения новых страхователей, передаёт функцию передачи информации на аутсорсинг. В этом момент у него возникает риск асимметрии информации, реализация которого может нанести урон его деловой репутации и негативно повлиять на мнение потребителей страховых продуктов. В результате, страховая компания теряет своих потребителей.

Репутация страховой организации оказывает влияние на потребителей страховых услуг. Страховщик, имеющий хорошую репутацию, высокий рейтинг надёжности, является более конкурентоспособным. В случае, если у потребителей страховых продуктов возникает негативное мнение о страховой организации и о качестве предоставляемых ей услуг, то страховщик теряет потребителей, что в конечном итоге отражается на финансовый результат его операционной деятельности в виде уменьшения объёма собранных премий. Поэтому управление репутационными рисками страховщика представляет собой объект для теоретического и практического изучения.

Наиболее известные представители нефинансовых посредников, генерирующих для страховой организации репутационные риски, представлены на рынке страховых продуктов рейтинговыми агентствами, средствами массовой информации, рекламными агентствами. Деятельность данного рода посредников подразумевает наличие двусторонней связи как со страховщиком, так и со страхователем. Однако, в отличие от посредников, участвующих в процессе купли – продажи страхового продукта или в оценке объекта страхования или ущерба в следствии реализации страхового случая, посредники, передающие информацию о качестве страховых продуктов и надёжности страховщика, имеют одностороннюю связь с потребителями страховых продуктов. Поэтому данные посредники генерируют, преимущественно риски для страховщика, а не для страхователя. Безусловно, получение Некорректной информации о страховых организациях и предоставляемых ими страховых продуктах, является негативным явлением для страхователей. Но, не имея ресурсов для оценки и управления данной опасностью, страхователи не могут расценивать данную тенденцию на рынке как риск. Посредники, предоставившие информацию о страховой организации, не несут в итоге ответственности за качество приобретаемого на страховом рынке продукта.

Оппортунистическое поведение нефинансовых посредников, принимающих на аутсорсинг функцию предоставления информации и формирующих репутационные риски страховщика, можно трактовать также с точки зрения противоречия интересов, как

поведение такого рода у нефинансовых посредников, принимающих функцию продажи страховых полисов и оценки объекта страхования. Разница в данном случае заключается в том, что противоречие интересов первоначально кроется не в отношениях страховщик – рейтинговое агентство, а в отношениях страховщик – страховщик.

Страховой рынок предполагает наличие конкуренции между страховыми организациями. С целью привлечения клиентов организации – конкурента страховой компания может вступить в сговор с посредником, принимающим функцию предоставления информации, и склонить последнего к предоставлению некорректной информации. В условиях роста концентрации страхового рынка, о чём свидетельствует растущий индекс Хенфендаля – Хиршмана [9], нефинансовые посредники, являющиеся источником репутационных рисков страховщика, могут занимать позицию крупных страховых организаций и действовать в их интересах, нанося ущерб страховщикам – конкурентам.

Классификация посредников, действующих на рынке страховых продуктов, в зависимости от рисков которые они генерируют для страховщика, является актуальной для внутреннего риск - менеджмента страховой организации. Особое внимание следует сконцентрировать на взаимоотношениях с посредниками, которые не являются вменёнными для страховщика. Их деятельность на сегодняшний день мало контролируется на рынке, в отличие от деятельности финансовых посредников, требования к которым постоянно ужесточаются. Также особенностью деятельности нефинансовых посредников является то, что страховщик, перед тем, как вступить в отношения с ними, сталкивается с выбором: оставить данные функции у себя на самоуправлении или передать их на аутсорсинг. Наличие данного выбора делает более актуальным изучение механизма оценивания внутренних рисков страховщика и управления ими.

#### **Выводы**

1. Усложнение экономических процессов на страховом рынке приводит к растущей роли посреднических отношений на нём.

2. Риски, возникающие у страховой организации при появлении взаимных обязательств с разного рода посредниками, оказывают влияния на надёжность данной страховой организации и качество предоставляемых ею страховых продуктов.

3. Риски, формирующиеся у страховой организации в отношениях с разного рода посредниками, являются источником классификации данных посредников на рынке страховых продуктов.

4. Каждую группу посредников стоит рассматривать с точки зрения наличия или отсутствия взаимоотношений не только со страховой организацией, как производителем страхового продукта, но и со страхователем, как конечным потребителем данного вида продукта.

5. Всех посредников, осуществляющих деятельность на страховом рынке, можно классифицировать на две большие группы: финансовые посредники, являющиеся источником нарушения финансовой устойчивости страховщика, и нефинансовые посредники, генерирующие риски асимметрии информации.

6. Особого внимания для внутреннего риск - менеджмента страховой организации заслуживает группа нефинансовых посредников, которым страховщик передаёт некоторые свои функции на аутсорсинг, и чья деятельность слабо регулируется на страховом рынке России.

**Библиографический список**

1. Акерлоф Д.А. Рынок «лимонов»: неопределённость качества и рыночный механизм. – М.: Издательство «THESIS». – 1994. – Вып. 5. – С. 91–104. 5. Grossman S., Stiglitz J. On the Impossibility of Informationally Efficient Markets // *American Economic Review*. – 1980. – № 70. – P. 393–408.
2. Гомелля В.Б. Очерки экономической теории страхования / В.Б.Гомелля, под ред. Е.В.Коломина. – М.: Финансы и статистика, 2010. 352 с.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть вторая : [по состоянию на 2 февраля 2017 г. : принят ГД 26 января 1996]. – КонсультантПлюс. – Режим доступа : <http://base.consultant.ru>.
4. Дроздовская Л. П. Аутсорсинг как форма сервисизации банковской системы России: монография / Л. П. Дроздовская, И. В. Коваленин, В. А. Останин, Ю. В. Рожков; под науч. ред. Л. И. Вотинцевой. – Хабаровск : РИЦ ХГУЭП, 2015. – 212 с.
5. Лайков А. Ю. Конвергенция на рынке финансовых услуг и современные требования к качеству страховой подготовки специалистов, Библиотека RIFAMS [http://www.rifams.ru/biblioteka/convergencia\\_prn.htm](http://www.rifams.ru/biblioteka/convergencia_prn.htm).
6. Макарова М. Е., Смирнова Е. Е., значение и ценности сильного страхового корпоративного бренда для целевой аудитории // *Сервис plus*. 2010. №2. С 80 – 88.
7. Международный стандарт финансовой отчётности (IAS) 38 Нематериальные активы [по состоянию на 21 января 2015 г. : Приказ Министерства Финансов России от 25 ноября 2011]. – КонсультантПлюс. – Режим доступа : <http://base.consultant.ru>.
8. Международный стандарт финансовой отчётности (IFRS) 3 Объединение бизнеса [по состоянию на 26 августа 2015 г. : Приказ Министерства Финансов России от 25 ноября 2011]. – КонсультантПлюс. – Режим доступа : <http://base.consultant.ru>.
9. Обзор финансовой стабильности № 1 IV квартал 2015 – I квартал 2016 Информационно - аналитические материалы Банка России [https://www.cbr.ru/publ/Stability/fin-stab-2015-16\\_4-1r.pdf](https://www.cbr.ru/publ/Stability/fin-stab-2015-16_4-1r.pdf)
10. Останин В.А. Девиантное поведение должностных лиц: неинституциональные риски / В.А. Останин, Ю.В. Рожков // *Сибирская финансовая школа*. 2013. № 2. С. 22–26.
11. Останин В.А. Страхование деликтных рисков девиантного поведения в банковской системе России / В.А. Останин, Ю.В. Рожков // *АНИ: экономика и управление*. 2016. Т. 5. № 1(14). С. 35–39.
12. Завьялова Л.В., Китаева Т.Н. К вопросу о роли и значении посреднической деятельности в рыночной экономике // *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*. 2011. № 2. С. 188–196.
13. Чурилов Ю. Ю. Мошенничество в сфере страхования. – Ростов н/Д : Феникс, 2014. – 109 с.
14. Aven T. Risk assessment and risk management: Review of recent advances on their foundation // *European Journal of Operational Research*, Volume 253. 2016. P. 1–13.
15. Eckardt M. Agent and Broker Intermediaries in Insurance Markets – An Empirical Analysis of Market Outcomes // *Thünen-Series of Applied Economic Theory, Universität Rostock Wirtschafts und Sozialwissenschaftliche Fakultät Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre*, 2002. № 34. 32 P.
16. Kozminykh O.V. Risks of insurance companies, created by contradictions between their aims // *Russia XXI – IX International Research Conference, Vladivostok*, 2016. P. 65 – 69.
17. Theis A., Wolgast M. Regulation and Reform of Rating Agencies in the European Union: An Insurance Industry Perspective // *The Geneva Papers*, 2012. №37. P. 47–76.

**References**

1. Akerlof D.A. Rynok «limonov»: neopredelyonnost' kachestva i rynochnyj mekhanizm. – M.: Izdatel'stvo «THESIS». – 1994. – Vyp. 5. – S. 91–104. 5. Grossman S., Stiglitz J. On the Impossibility of Informationally Efficient Markets // *American Economic Review*. – 1980. – № 70. – P. 393–408.
2. Gomellya V.B. Ocherki ehkonomicheskoy teorii strahovaniya / V.B.Gomellya, pod red. E.V.Kolomina. – M.: Finansy i statistika, 2010. 352 s.
3. Grazhdanskiy kodeks Rossijskoj Federacii: chast' vtoraya : [po sostoyaniyu na 2 fevralya 2017 g. : prinyat GD 26 yanvarya 1996]. – Konsul'tantPlyus. – Rezhim dostupa : <http://base.consultant.ru>.
4. Drozdovskaya L. P. Outsorsing kak forma servisizacii bankovskoj sistemy Rossii: monografiya. / L. P. Drozdovskaya, I. V. Kovalenin, V. A. Ostanin, YU. V. Rozhkov; pod nach. red. L. I. Votincevoj. – Habarovsk : RIC HGUENP, 2015. – 212 s.
5. Lajkov A. YU. Konvergenciya na rynke finansovyh uslug i sovremennyye trebovaniya k kachestvu strahovoj podgotovki specialistov, Biblioteka RIFAMS [http://www.rifams.ru/biblioteka/convergencia\\_prn.htm](http://www.rifams.ru/biblioteka/convergencia_prn.htm).
6. Makarova M. E., Smirnova E. E., znachenie i cennosti sil'nogo strahovogo korporativnogo brenda dlya celevoy auditorii // *Servis plus*. 2010. №2. S 80 – 88.
7. Mezhdunarodnyj standart finansovoj otchyotnosti (IAS) 38 Nematerial'nye aktivy [po sostoyaniyu na 21 yanvarya 2015 g. : Prikaz Ministerstva Finansov Rossii ot 25 noyabrya 2011]. – Konsul'tantPlyus. – Rezhim dostupa : <http://base.consultant.ru>.
8. Mezhdunarodnyj standart finansovoj otchyotnosti (IFRS) 3 Ob"edinenie biznesa [po sostoyaniyu na 26 avgusta 2015 g. : Prikaz Ministerstva Finansov Rossii ot 25 noyabrya 2011]. – Konsul'tantPlyus. – Rezhim dostupa : <http://base.consultant.ru>.
9. Obzor finansovoj stabil'nosti № 1 IV kvartal 2015 – I kvartal 2016 informacionno - analiticheskie materialy Banka Rossii [https://www.cbr.ru/publ/Stability/fin-stab-2015-16\\_4-1r.pdf](https://www.cbr.ru/publ/Stability/fin-stab-2015-16_4-1r.pdf)
10. Ostanin V.A. Deviantnoe povedenie dolzhnostnyh lic: neinstitucional'nye riski / V.A. Ostanin, YU.V. Rozhkov // *Sibirskaya finansovaya shkola*. 2013. № 2. S. 22–26.
11. Ostanin V.A. Strahovanie deliktnyh riskov deviantnogo povedeniya v banovskoj sisteme Rossii / V.A. Ostanin, YU.V. Rozhkov // *ANI: ehkonomika i upravlenie*. 2016. T. 5. № 1(14). S. 35–39.
12. Zav'yalova L.V., Kitaeva T.N. K voprosu o roli i znachenii posrednicheskoy deyatel'nosti v rynochnoj ehkonomie // *Vestnik Omskogo universiteta. Seriya «Ehkonomika»*. 2011. № 2. S. 188–196.
13. Churilov YU. YU. Moshennichestvo v sfere strahovaniya. – Rostov n/D : Feniks, 2014. – 109 s.
14. Aven T. Risk assessment and risk management: Review of recent advances on their foundation // *European Journal of Operational Research*, Volume 253. 2016. P. 1–13.
15. Eckardt M. Agent and Broker Intermediaries in Insurance Markets – An Empirical Analysis of Market Outcomes // *Thünen-Series of Applied Economic Theory, Universität Rostock Wirtschafts und Sozialwissenschaftliche Fakultät Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre*, 2002. № 34. 32 P.

16. Kozminykh O.V. Risks of insurance companies, created by contradictions between their aims // Russia XXI – IX International Research Conference, Vladivostok, 2016. P. 65 – 69.
17. Theis A., Wolgast M. Regulation and Reform of Rating Agencies in the European Union: An Insurance Industry Perspective // The Geneva Papers, 2012. №37. P. 47-76.

## ТЕХНОЛОГИИ АУТСОРСИНГА: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Кузьмин С.С., к.т.н., соискатель, МГУ им. М.В. Ломоносова

Аннотация: аутсорсинг является в настоящее время широко распространенным методом повышения эффективности работы организаций. Однако наряду с очевидными преимуществами для организаций, он порождает и ряд проблем. Учет этих проблем и поиск их решений позволяют получить большую отдачу от аутсорсинга и минимизировать издержки его использования.

Ключевые слова: аутсорсинг, организационная эффективность, социальный контракт, организационная культура.

Abstract: outsourcing is a widespread method of increase in overall performance of the organizations now. Application of outsourcing is connected both with positive and negative consequences for the organizations. The identification of outsourcing application problems and definition of their decisions allows to receive the best result of outsourcing use and to make this method more widespread.

Keywords: outsourcing, organizational efficiency, social contract, organizational culture.

Аутсорсинг определяется как «перевод внутреннего подразделения или подразделений предприятия и всех связанных с ними активов в организацию поставщика услуг, предлагающего оказывать некоторую услугу в течение определенного времени по оговоренной цене» [2, с. 40]. В последние десятилетия аутсорсинг стал одной из наиболее широко используемых практик организации бизнеса, применимой к организациям разного масштаба и разных направлений деятельности. Авторы, анализирующие перспективы применения аутсорсинга выделяют следующие преимущества для компании от его использования:

1. получение доступа к ресурсам, которые дефицитны или которых нет у компании;
2. обеспечение доступа к новейшим технологиям;
3. фокусирование имеющихся ресурсов на развитии собственных ключевых компетенций;
4. уменьшение издержек на выполнение функций, передаваемых на аутсорсинг;
5. увеличение надежности выполняемых функций;
6. создание более благоприятных условий для инвестирования в инфраструктуру компании [6; 12; 15].

Однако для формирования более взвешенной оценки позитивная картина применения аутсорсинга должна быть дополнена обсуждением возникающих при его использовании проблем и недостатков. Прежде всего, необходимо отметить, что организация, придерживающаяся технологий аутсорсинга, становится зависимой от внешних поставщиков, исполнителей определенных услуг, теряет контроль за определенными важными функциями, сталкивается с проблемой управления отношениями с поставщиками (которые часто выходят из-под контроля и становятся неэффективными) [13]. Привлекают внимание и факты подобного рода: исследование, проведенное консалтинговой группой PwC в 2014 г. среди 1000 менеджеров по всему миру, показало, что только 5% фирм получают высокую прибыль от использования механизмов аутсорсинга, в то время, как 39% получают «посредственный» результат, т.е. практически никакой прибыли, порой даже несут потери [14].

Рассмотрим проблемы, которые возникают при использовании технологий аутсорсинга в следующей последовательности:

- социальные издержки аутсорсинга;
- проблемы удовлетворения потребностей клиентов;
- эрозия социального контракта;
- разрушение организационной культуры;
- «синдром выживших» и «траурный период».

Социальные издержки аутсорсинга. Так как аутсорсинг ведет к переопределению организационных

границ, к структурным изменениям и изменениям в сфере человеческих ресурсов организации, то можно говорить и об определенных его социальных издержках, выражающихся в сокращении штатов, возрастанию тревожных ожиданий персонала, росту конфликтности и в целом ухудшению организационного климата. Американский исследователь Дж. Хейвуд в качестве главной социальной проблемы аутсорсинга видит снижение количества и качества деловых и личных контактов между сотрудниками, решающими одну и ту же проблему: «Опытные поставщики услуг хорошо знают об опасности, связанной потерей ежедневного контакта. Это одна из причин, по которой некоторые из них сейчас рекомендуют размещать офис по предоставлению услуг как можно ближе к действующим помещениям компании-клиента. Другими словами, они признают необходимость того, чтобы сотрудники, переведенные с предприятия-клиента, получили преимущества от тесного общения со служащими из других подразделений компании» [2, с. 111]. Если услуга предоставляется недалеко от места ее производства, а для сотрудников предусмотрено хорошее вознаграждение за первоклассное обслуживание клиента, то в результате аутсорсинга ничего не будет потеряно. И наоборот: если переведенное к поставщику услуг подразделение расположено достаточно далеко от остальных подразделений клиента, то сотрудники, участвующие в обработке его транзакций, в конце концов, потеряют знания и навыки, связанные с основной деятельностью. Также считается, что аутсорсинг способствует образованию контингента низко оплачиваемых работников, быстро вовлекаемых в сферу малого бизнеса. Важно отметить, что издержки аутсорсинга не одинаково распределяются среди внутренних стейкхолдеров организации и что эффект влияния подобных отношений на все уровни занятости людей в экономическом секторе не исследован до конца, а социальные аспекты аутсорсинга, его влияние на общество и структуру в достаточной мере еще оценено, и в этом направлении необходимо работать.

Проблемы удовлетворения потребностей клиентов. Интенсивный рост использования аутсорсинга необязательно предполагает, что потребности клиентов будут удовлетворяться обязательно лучше. Как отмечают исследователи, около 70% компаний, которые использовали технологии аутсорсинга, утверждают, что они не довольны, по меньшей мере, с одним или несколькими аспектами деятельности аутсорсеров [10]. Было также определено, что недовольство механизмами аутсорсинга может быть выявлено во всех сферах, начиная от неправильного выбора поставщика или цели и заканчивая плохо определенными гарантийными условиями и неудачно сложившимися взаимоотношениями с партнерами.

Кроме выше перечисленных недостатков, неудовлетворенность клиентов может быть также связана и с самой природой, как составления, так и содержания договорных документов, которая нередко проявляется в следующем:

- недооценка времени, навыков и знаний, необходимых для управления аутсорсинговыми контрактами;
- нереалистические (неадекватные) ожидания, связанные с получением прибыли;
- неясность в вопросе владения (права собственности);
- неудовлетворительное предоставление услуг;
- поведение продавцов, не соответствующее принципам взаимного сотрудничества;
- слишком высокие цены за предоставление услуг (поставщиками); потеря конкурентных преимуществ на рынке.

Очевидно, что не всегда продавцы услуг могут обеспечить их высокое качество, также как и неудачные аутсорсинговые решения нередко порождают неадекватной оценкой требований потребителей. Но, тем не менее, даже если компания захочет аннулировать аутсорсинговые контракты, то она встретится с серьезными проблемами, связанными с дополнительными издержками на восстановление функций, которые ошибочно (или не должным образом подготовлено) были переданы на аутсорсинг – повторный найм персонала, его обучение, переноска оборудования и тому подобное. Поэтому, сталкиваясь с недостатками аутсорсинга, компании чаще стараются провести переговоры, чтобы найти других партнеров, других поставщиков услуг или ввести значительные изменения в отношения с прежними партнерами. Однако, как представляется, эта проблема не является фатальной для практики аутсорсинга, ведь аутсорсинг – это не только контракт по поводу распределения и предоставления определенных услуг, навыков, активов и ресурсов, но также и контракт, предполагающий достижение ценных результатов всеми участниками аутсорсинговых отношений, предполагающий взаимную заинтересованность и выгоду.

**Аутсорсинг и эрозия социального контракта.** Такие глубокие организационные воздействия, как применение механизмов аутсорсинга, сильно влияют как на деятельность организации в целом, так и на поведение людей. Последнее связано с тем, что они не только перераспределяют организационные процессы, но и ломают представления о порядке, организационных ценностях и целях, угрожают целостности сложившихся неформальных связей и сетей субординации. Люди в организации высоко ценят стабильность, ясность своего положения, понимание перспектив развития как организации в целом, так и личного роста. Такое ощущение стабильности и безопасности делает человека более открытым для творчества, ответственности, инициативы, стремления действовать в среде, социальные и культурные правила которой интернализированы, «распредмечены».

Через практику выполнения конкретной работы, культуру организации, установленные, установленные правила и процедуры, структуру организации, стиль управления, системы вознаграждений организация определяет перспективы роста и развития работника. Поэтому когда компания начинает применять технологии аутсорсинга в своей деятельности, естественным образом происходят изменения в организационной среде. И в последнее время стало все более распространяться мнение, что эти изменения негативно влияют на людей, возникает «эрозия социального контракта» [7, p. 322].

Некоторые исследователи утверждают, что негативное влияние аутсорсинга на людей может быть

сглажено, если управлять процессами аутсорсинга грамотно, в то же время, другие считают, что влияние на сотрудников (негативное или позитивное) зависит от специфических характеристик моделей аутсорсинга<sup>1</sup>. То есть аутсорсинг не всегда оценивается работниками как сугубо негативное явление, иногда он может рассматриваться сотрудниками даже как новая благоприятная возможность для карьерного роста и профессионального развития: Легко, например, представить ситуацию, когда организация с очень маленьким департаментом информационных технологий заключает контракт с крупной сервисной фирмой в этой сфере, тем самым предоставляя своим работникам, которые будут непосредственно взаимодействовать с фирмой-аутсорсером, уникальные возможности для повышения квалификации и перспектив карьерного роста через обогащение их знаний, умений и навыков.

Тем не менее, в настоящее время наблюдается тенденция стремления перехода к более гибкой системе организации труда, то есть организации стараются привлекать сотрудников на временной основе, с неполным рабочим днем, с фиксированным контрактным сроком работы и тому подобное. Эта тенденция свидетельствует о том, что происходят изменения в отношениях между работодателем и работником. Организация старается обезопасить себя от серьезных проблем, возникающих с персоналом, при применении механизмов аутсорсинга.

**Аутсорсинг и разрушение организационной культуры.** Одной из причин, почему в последнее время аутсорсинг как стратегия подвергается все большей критике – угрозы деформации или даже разрушения существующей организационной культуры. Культура организации развивается на основе социального взаимодействия между сотрудниками организации, она строится на формальных и неформальных личностных отношениях, включая в себя ритуалы, мифы, символику, своих собственных лидеров, организационную историю, юмор и даже игру на работе. Исследования показали, что качество организационной культуры имеет потенциал как для поощрения рабочих и групп, их стимулирования, так и для их сдерживания, что, естественно, очень сильно влияет на уровень производительности в организации и ее общей эффективности [4].

Культура в организации создает положительные чувства и эмоции, например, чувство безопасности, защищенности, уверенности в себе и своих силах, это помогает принимать сотрудникам на себя более ответственную работу, принимать происходящие изменения и оценивать их как возможность профессионального и карьерного развития. Но бывает, что в организации складывается негативная обстановка, и тогда уже культура играет противоположную роль. Она способствует тому, что люди начинают чувствовать себя ненужными, чужими, беспомощными, уязвимыми, виноватыми, и в таких случаях, когда в организации происходят какие-либо внешние или внутренние изменения, работники встречают их со страхом и тревогой.

Практика и проведенные исследования показали, что стратегические планы, включающие аутсорсинг, дают работникам сигнал о том, что в организации грядут изменения, которые могут привести к негативным для них последствиям, а в худшем случае – к многочисленным сокращениям. Например, между двумя компаниями *British Aerospace* и *Inland Revenue* был заключен крупный аутсорсинговый контракт по поводу информационно-технологического обеспечения, подписанный в 1994 году, который имел негативные последствия в форме возросшего числа забастовок и стачек персонала организаций [9, p. 35]. Таким образом, аутсорсинг может служить фактором, потенциально приводя-



щим к слову внутренних связей в организации, следовательно, и к слову самой организационной культуры. Однако такие культуральные последствия аутсорсинга не следует однозначно оценивать как негативные. Напротив, аутсорсинг, особенно для крупных организаций, может являться стимулом радикального преобразования корпоративной культуры в направлении создания большей гибкости, адаптивности культуры, преодолению рутины и косности, свойственных крупным многоуровневым бюрократическим структурам.

«Синдром выживших» и «траурный период». Несмотря на то, что самыми уязвленными и пострадавшими вследствие применения организацией механизмов аутсорсинга считаются те, кто потерял свою работу, все равно, те работники, которые остались в организации, тоже на себе достаточно сильно испытывают негативные последствия аутсорсинга. Понятие «синдром выживших» используется для того, чтобы описать проявление ухудшающегося морального состояния управленческого состава и самих работников, возрастающее чувство одиночества, непричастности, возрастающую текучесть кадров и подобных негативных психологических последствий.

Первым использовал термин «синдром выживших» в 1968 году голландский психиатр В. Нидерланд применительно к людям, выжившим во время холокоста и спасшимся в других катастрофах. Этот термин служит для характеристики посттравматического состояния людей. Применительно к рассматриваемой проблеме «человеческих» аспектов внедрения аутсорсинга, это состояние, как отмечает Г. Хьюит, выражается в стрессе, нервных расстройствах, раздражительности, подозрительности и недоверии к окружающим, страхе, депрессии, неуверенности в себе, чувстве уязвимости, дезориентации в социальном пространстве, чувстве обиды, печали, виновности, ощущении предательства, измены и т.д. Все это негативно сказывается и на деятельности организации, так как снижается уровень производительности труда, и наблюдается рост текучести кадров [8].

Но существует и другая категория работников, это те, которые уверены в себе, обладают ценными знаниями и навыками и знают себе цену. Эти ключевые сотрудники имеют возможность просто самостоятельно уйти из организации, но для самой организации это нежелательно, так как после их ухода она станет более уязвимой. Поэтому, применяя механизмы аутсорсинга, нужно учитывать интересы,

меняющуюся мотивацию персонала, ибо в противном случае дополнительная прибыль, полученная от снижения издержек, будет перекрыта социальными издержками, связанными с возросшей текучестью кадров и серьезными проблемами с оставшимся персоналом.

Для того чтобы преодолеть негативные последствия аутсорсинга, организации должны сделать значительный вклад в своих сотрудников. То есть работники должны чувствовать заботу со стороны управления, их вновь возникшие нужды, желания, опасения не должны игнорироваться.

Работники должны чувствовать уверенность в завтрашнем дне и возможность контролировать ситуацию в будущем, независимо от того, будут ли они уволены или нет, но, тем не менее, важным для людей является предоставление им возможности самостоятельно пройти через «траурный период» – понятие, обозначающее период беспорядка, дискомфорта, неопределенности<sup>2</sup>. Во время этого периода они должны будут понять, что происходит, что они потеряли; постараться найти пути выхода из сложившейся ситуации и попытаться прогнозировать, смогут ли они восполнить потери в будущем.

«Траурный период» имеет несколько стадий (фаз), через которые должны пройти работники:

1. отказ поверить в потерю и постоянное желание уцепиться за потерянный «объект»;
2. покорность, отчаяние и постепенное принятие факта потери, которое включает в себя отход от потерянного «объекта» и адаптацию к жизни без этого «объекта»;
3. установление связи и новых отношений с другим (новым) «объектом»

Этот период занимает определенный промежуток времени, и им необходимо уметь управлять. Люди, работающие почти всю свою жизнь в одной организации, говорят, что она способствует их профессиональному и личностному развитию во время работы, то есть организацией играют очень важную роль в построении личностных и профессиональных качеств своих работников.

Подводя итог, отметим, что аутсорсинг является методом, который повышает производительность и эффективность организаций, действующих в самых разных сферах, однако, для того, чтобы не испытывать разочарования по результатам его применения, руководители должны знать ограничения и трудности его применения и на этой основе планировать меры по преодолению этих трудностей.

<sup>1</sup> Этой точки зрения, в частности, придерживаются Р. Уэлборн и В. Кастен, американские специалисты в области управления деловыми партнерствами [1].

<sup>2</sup> Термин «траурный период» предложил американский ученый Э. Балас [3].

#### Библиографический список

1. Уэлборн Р., Кастен В. Деловые партнерства. Как преуспеть в современном бизнесе. М., 2004
2. Хэйвуд Б. Аутсорсинг. В поисках конкурентных преимуществ. М., 2002.
3. Balas E. Biological resource management: connecting science and policy. N.Y., 2000.
4. Brown D, Wilson S. The black book of outsourcing: how to manage the changes, challenges, and opportunities. Hoboken: Wiley, 2006.
5. Davis-Blake A., Broschak J. Outsourcing and the changing nature of work // Annual Review of Sociology. Vol. 35. 2009, pp. 321-340.
6. Fontenay De C., Gans J. A bargaining perspective on strategic outsourcing and supply competition // Strategic Management Journal. Vol. 29, No. 8. 2008, pp. 819-839
7. Han K., Kauffman R., Nault B. Research note: returns to information technology outsourcing // Information Systems Research. Vol. 22, No. 4. 2011, pp. 824-840.
8. Hewitt G. Corporate strategy and human resources; new mind sets // Ulrich D (ed.). Tomorrow's HR management: 48 thought leaders call for change. Montreal: Willey. 1997. Pp. 39-47.
9. Kakabadze N., Kakabadze A. A Critical review: outsourcing. A paradigm shift // Journal of management development. 2000. Vol. 19, No. 8. P. 33-47.
10. Kuglin F., Hook J. Building, leading, and managing strategic alliances: how to work effectively and profitably with partner companies. Boston, 2002. Pp. 124-125.
11. Ndede-Amadi A. Business process outsourcing: a practitioner's handbook. N.Y., Kocobi Publ. 2010.

12. Sharp P. Outside resourcing: an effective cost-saving strategy and smart for today's entrepreneur. N.Y., AMACOM. 2015.
13. Sims M. Outsourcing: business owner must read! Boston: Hayes Williams 2016.
14. URL: [www.adaptivetech.net/html/library\\_articles/article1.htm](http://www.adaptivetech.net/html/library_articles/article1.htm) (21.12.2016)
15. Vitasek K., Manrodt K. Five rules that will transform outsourcing. N.Y.: Palgrave Macmillan. 2013.

#### References

1. Uehlborn R., Kasten V. Delovye partnerstva. Kak preuspet' v sovremennom biznese. M., 2004
2. Hehvjud B. Outsoring. V poiskah konkurentnyh preimushchestv. M., 2002.
3. Balas E. Biological resource management: connecting science and policy. N.Y., 2000.
4. Brown D, Wilson S. The black book of outsourcing: how to manage the changes, challenges, and opportunities. Hoboken: Wiley. 2006.
5. Davis-Blake A., Broschak J. Outsourcing and the changing nature of work // Annual Review of Sociology. Vol. 35. 2009, pp. 321-340.
6. Fontenay De C., Gans J. A bargaining perspective on strategic outsourcing and supply competition // Strategic Management Journal. Vol. 29, No. 8. 2008, pp. 819-839
7. Han K., Kauffman R., Nault B. Research note: returns to information technology outsourcing // Information Systems Research. Vol. 22, No. 4. 2011, pp. 824-840.
8. Hewitt G. Corporate strategy and human resources: new mind sets // Ulrich D (ed.). Tomorrow's HR management: 48 thought leaders call for change. Montreal: Wiley. 1997. Pp. 39-47.
9. Kakabadze N., Kakabadze A. Critical review: outsourcing: A paradigm shift // Journal of management development. 2000. Vol. 19, No. 8. P. 33-47.
10. Kuglin F., Hook J. Building, leading, and managing strategic alliances: how to work effectively and profitably with partner companies. Boston, 2002. Pp. 124-125.
11. Ndede-Amadi A. Business process outsourcing: a practitioner's handbook. N.Y., Kecobi Publ. 2010.
12. Sharp P. Outside resourcing: an effective cost-saving strategy and smart for today's entrepreneur. N.Y., AMACOM. 2015.
13. Sims M. Outsourcing: business owner must read! Boston: Hayes Williams 2016.
14. URL: [www.adaptivetech.net/html/library\\_articles/article1.htm](http://www.adaptivetech.net/html/library_articles/article1.htm) (21.12.2016)
15. Vitasek K., Manrodt K. Five rules that will transform outsourcing. N.Y.: Palgrave Macmillan. 2013.

## МИРОВЫЕ ПРОЦЕССЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ, ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ КАК ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Кумсков Г.В., д.э.н., Кыргызско-Российский Славянский Университет им. Б.Н. Ельцина  
Одинаев Б.Д., соискатель, Финансово-экономический Институт Таджикистана

Аннотация: В статье рассматриваются новые подходы к мировым процессам глобализации, интернационализации и интеграции как фундаментальные факторы развития социально – экономических систем, а также изучены воздействия на социально-экономические модели национальных и региональных сфер экономики, управления экономикой, социальной политики и социальной защиты населения.  
Ключевые слова: мировые процессы, регион, интернационализация и интеграция, социально – экономическая система.

Abstract: The article deals with new approaches to world processes of globalization, internationalization and integration as fundamental factors for socio - economic systems, and studied the effects on the socio-economic model of national and regional spheres of economy, management of the economy, social policy and social protection.  
Keywords: global processes, the region, the internationalization and integration of socio - economic system.

В настоящее время все социально-экономические процессы на уровне государств и регионов подвержены активному влиянию мировых процессов глобализации, интеграции, интернационализации. Это влияние распространяется не только на экономику, но и на социальную сферу всех стран – постиндустриальных, индустриальных и переходного типа, а также на все типы регионов – от высокоразвитых до глубоко депрессивных.

Несмотря на то, что значительный объем исследований посвящен анализу сущности этих процессов, все еще недостаточное внимание уделяется оценке влияния этих процессов на социально-экономическое развитие регионов отдельных стран. В то же время воздействие мировых глобальных процессов носит внутренне противоречивый характер, при этом негативные аспекты приобретают всё большее значение.

Глобализация выступает важнейшей тенденцией развития современных мировых процессов, что проявляется в системе экономических интересов. Однако не всегда именно экономические интересы являются определяющими, особенно когда в данный процесс вовлекаются страны с существенно различным уровнем развития. Здесь может сыграть свою роль привлекательность социокультурных традиций, идеалов политической свободы и т.п. Тем не менее, процесс глобализации нередко трактуется упрощенно и сводится главным образом к процессам разделения и специализации труда в мировом масштабе, внешнеторговым взаимодействиям, открытости рынка, объединения и доступности ресурсов, распределения, потребления и обмена и т.п.

По мере углубления экономической специализации (на основе разделения труда), формирования международных кооперационных взаимосвязей, взаимопроникновения социальных, социально-экономических, этнокультурных отношений заметно усиливается не только взаимозависимость национальных экономических систем (интернационализация хозяйственной жизни), но и взаимовлияние мощных социокультурных факторов.

Интернационализация связана, в частности, с возрастанием открытости институционально определенных процессов в форме международных организаций типа ВТО, транснациональным движением капитала, глобальным характером научно-технического и социально-экономического прогресса. Отсюда следует трактовка международной экономической интеграции как формирования устойчивых взаимосвязей национальных экономик в рамках мирового воспроизводственного процесса [Ошибка! Источник ссылки не найден.]. В этом смысле международная экономическая интеграция

обеспечивает создание предпосылок для нового этапа интернационализации, базирующегося на взаимовыгодном сотрудничестве. В некоторой степени такая интеграция исходит из двойственности отношений конкуренция-сотрудничество.

Однако опыт социально-экономического развития стран Европейского Сообщества свидетельствует о том, что в международной экономической интеграции далеко не все страны выигрывают от данного типа отношений. Преимущества получают те страны, которые ближе к вершине наднациональной власти, у которых экономика находится на постиндустриальном уровне развития, государства, которые имеют сильную политическую власть, большее политическое влияние на мировом уровне. Самостоятельность отдельных национальных экономик подавляется, их специализация сужается и определяется решением экономических задач, регулируемых наднациональными органами. Одновременно экономическая интеграция сопровождается ростом социокультурных различий стран в этом противоречивом процессе.

Международная экономическая интеграция не может рассматриваться изолированно от весьма сложной системы интеграционных процессов. На нее оказывают влияние этнокультурные, конфессиональные, национальные и другие факторы, при этом далеко не всегда происходит сближение социальных норм, социальных факторов, социальных условий, критериев развития культуры, искусства, традиций и обычаев.

Экономическая интеграция может быть рассмотрена и на региональном уровне, где формируются региональные комплексы, находящиеся под воздействием как национальных, так и межгосударственных органов управления. При этом такие интегративные объединения влияют на социально-экономическое развитие соседних регионов.

Тенденции глобализации, как показывает исторический опыт, создают ряд проблем, связанных не только с качественным различием условий для интегрирующихся стран, но и с существенно значимой ролью факторов социальной, духовной природы.

Глобализация экономики – не только крайне противоречивый феномен, но и неоднородный по своей сущности. С одной стороны, глобализация даёт возможности повышения экономической эффективности, (но не для всех государств), создаёт потенциал экономического роста. С другой стороны, она неблагоприятно влияет на страны, которые втягиваются в глобальную экономику при недостаточ-

ном уровне развития национальной экономики, и такие страны стремительно теряют конкурентные преимущества и снижают свою экономическую безопасность. Это приводит к нарастанию предпосылок конфликтных ситуаций, развёртыванию противоречий между государствами, к социальным протестам.

На наш взгляд, существующей модели глобализации (неолиберальной) присущ целый ряд негативных и противоречивых моментов [Ошибка! Источник ссылки не найден.4,5].

1. На современном этапе глобализация, пожалуй, в значительной большей степени, активизирует асоциальные, антигуманные процессы, чем инициирует положительный сдвиг в истории развития человечества. Это касается таких явлений, как международный терроризм, преступность, наркотрафик, нелегальная торговля оружием, контрабанда и т.п.

2. Распространение экономической нестабильности и разбалансировка финансовых инструментов на взаимосвязанные страны, глобализация негативных факторов социального и экономического развития, рост масштабов финансовых спекуляций и афер в международном плане.

3. Сужение политического суверенитета государств, повышение возможностей лоббирования интересов транснациональных корпораций и отдельных государств, в том числе в ущерб национальным интересам, потеря реальной независимости в принятии решений. В большей мере это проявляется в странах с невысоким уровнем социально-экономического развития.

4. Недостаточность международных механизмов регулирования экономики, несправедливый характер такого регулирования (в интересах отдельных стран и их групп).

5. Растущее игнорирование интересов стран с относительно более низким уровнем социально-экономического развития, что приводит к извлечению выгоды от мирового экономического роста узким кругом стран без возможности равномерного распределения позитивного эффекта глобализации. Это приводит к распространению движения «антиглобалистов», которые протестуют не столько против самой сущности глобализации, сколько против несправедливого использования её результатов и негативных социальных последствий [1,2,3].

Как показывает анализ, преимуществами экономической интеграции являются:

- упрощение доступа к ресурсам и рынкам сбыта;
- соблюдение геополитических интересов (например, Никарагуа планирует строительство канала, параллельного Панамскому, что позволит пропускать большегрузные суда и даст преимущества странам-инвесторам);

- рост конкурентных преимуществ стран-участниц интеграции;
- рост эффективности экономики;
- возможность сообща решать ряд социальных проблем;
- расширение экономического пространства деятельности фирм, способствующее привлечению иностранных инвестиций;
- развитие взаимовыгодных торговых взаимоотношений;
- возможность совместного отстаивания интересов в процессах международной торговли;
- сокращение межгосударственных торговых издержек;
- увеличение возможностей сотрудничества в гуманитарной сфере (культурной, образовательной и т.п.);
- превращение стран-участниц в значимых субъектах экономической деятельности в мировом масштабе;
- рост финансовой стабильности.

Экономическая интеграция стран – важный фактор, повышающий конкурентоспособность и стабильность макроэкономического региона. Как правило, интеграция провозглашает (но далеко не всегда обеспечивает) принцип свободного перемещения через национальные границы товаров, капитала, рабочей силы. Снимая протекционистские барьеры, интеграция, таким образом, снижает издержки, повышая конкурентоспособность товаров и услуг данного региона.

Воздействие на конкурентоспособность носит не только чисто экономический, но и комплексный характер с учётом социально-политических и геополитических факторов, усиления преимуществ сотрудничества.

Развитие национальных и региональных экономик во многом зависит от их способности противостоять или адаптироваться к мировым процессам глобализации, интеграции и интернационализации. Эти процессы становятся фундаментальными факторами внешней среды, оказывающими глубокое и системное влияние на национальные и региональные, социальные, экономические и социально-экономические системы формирующих конкурентоспособность стран и их регионов. Наиболее полно влияние мировых процессов можно исследовать при их воздействии на социально-экономические модели национальных и региональных сфер экономики, управления экономикой, социальной политики и социальной защиты населения. Уровень развития моделей, степень их взаимосвязи определяет конкурентоспособность стран и регионов. Установлено, что радикальным путем повышения конкурентоспособности является направление инновационно-инвестиционного развития.

#### Библиографический список

1. Валлерстайн И. Геополитические миросистемные изменения: 1945–2025 гг. // Вопросы экономики. – 2006. – № 4. – С. 67–83.
2. Владимирова И.Г. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 3. – С. 97–111.
3. Паныков В.С. Германия в Европейском союзе: место, роль, интеграционная политика // Экономика XXI века. – 2007. – № 1. – С. 32–27.
4. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность [Текст]: учеб. по спец. «Маркетинг» / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Экономика, 2005. – 504 с.: ил. – (Высшее образование).
5. Чернецко В.А. Экономическая политика России в условиях экономических санкций // Экономическая безопасность: региональный аспект: сб. материалов II межвузов. науч.-практ. конф. / под редакцией Т.И. Безденежных, В.В. Шапкина. – СПб., 2015. – С. 13–16.

#### References

1. Vallerstajjn I. Geopoliticheskie mirosistemnye izmeneniya: 1945–2025 gg. // Voprosy ehkonomiki. – 2006. – № 4. – S. 67–83.

2. Vladimirova I.G. Globalizatsiya mirovoj ekonomiki: problemy i posledstviya // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. – 2001. – № 3. – S. 97–141.
3. Pan'kov V.S. Germaniya v Evropejskom soyuze: mesto, rol', integracionnaya politika // Ekonomika XXI veka. – 2007. – № 1. – S. 32–27.
4. Fathutdinov R.A. Strategicheskaya konkurentosposobnost' [Tekst]: ucheb. po spec. «Marketing» / R.A. Fathutdinov. – M.: Ekonomika, 2005. – 504 s.; il. – (Vysshee obrazovanie).
5. Chernenko V.A. Ekonomicheskaya politika Rossii v usloviyah ekonomicheskikh sankcij // Ekonomicheskaya bezopasnost': regional'nyj aspekt: sb. materialov II mezhvuzov. nauch.-prakt. konf. / pod redakciej T.I. Bezdenezhnyh, V.V. Shapkina. – SPb., 2015. – S. 13–16.

## МАЛЫЕ ФОРМЫ ВЕДЕНИЯ СЕЛСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ИХ МЕСТО И РОЛЬ В АПК РОССИИ

**Лайпанова З.М.**, к.э.н., доцент, Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия

**Аннотация:** Статья посвящена изучению роли и значения малых форм хозяйствования, а именно личных подсобных хозяйств населения (ЛПХ) и крестьянских фермерских хозяйств К(Ф)Х. В процессе исследования были выявлены основные проблемы развития ЛПХ и предложены направления совершенствования ЛПХ. Также представлена классификация ЛПХ в зависимости от экономического потенциала и местоположения, группировка ЛПХ по уровню товарности хозяйства в зависимости от численности семьи, группировка ЛПХ по уровню товарности в зависимости от размера земельного участка.

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс, личные подсобные хозяйства населения, крестьянские фермерские хозяйства населения и роль и значение в экономике страны.

**Abstract:** The article is devoted to the study of the role and importance of small farms and personal subsidiary farms of the population (LPH) and peasant farms (PFH). In the process of the study was to identify the basic problems of development of private farms and suggested ways of improving smallholders. It also provides classification of smallholders depending on the economic potential and location, the grouping of smallholders on the level of commercialization of households depending on family size, the grouping of smallholders in terms of marketability, depending on the size of the plot.

**Keywords:** agriculture, private farms of the population, the peasant farming population and the role and importance in the economy of the country.

В процессе социально – экономических преобразований стала очевидной реформирования сельскохозяйственных предприятий, необходимостью снятия многочисленных и жестких ограничений для функционирования личных подсобных хозяйств населения (ЛПХ). Рыночная экономика предполагает наличие альтернативных форм хозяйствования, имея в виду, что рынок не может опираться на какие – то привилегированно выбранные формы ведения производства, наоборот, требует многообразия этих форм для обеспечения конкурентной среды. Более того, специфика самого сельскохозяйственного производства заключается в том, что здесь не может быть совершенно идентичных условий хозяйствования для всех товаропроизводителей, как с точки зрения природно – климатических условий, так и социально – экономических аспектов [3].

В настоящее время основными важными формами хозяйствования, на которых возлагаются чрезвычайно большие надежды, являются ЛПХ и крестьянские фермерские хозяйства К(Ф)Х. Проведенные нами исследования показывают, что рыночные преобразования затронувшие все субъекты РФ не могут развиваться шаблонно, по одной схеме. На наш взгляд в данном случае требуется учитывать ряд факторов: природно – климатические условия, социально – экономические, менталитет и т.д [3].

В настоящее время роль и значение личных подсобных хозяйств населения в экономике страны неоднозначно и постоянно изменяется под влиянием объективных и субъективных факторов. Основное значение малых форм хозяйствования – продовольственное снабжение страны, обеспечение занятости и доходов сельского населения, формирование среднего класса в деревне, сохранение сельского образа жизни и традиционной культуры, а также содействие в наполнении местных бюджетов сельских территорий. Труд в личных подсобных хозяйствах населения носит неформальный характер. Как правило доходы от ведения личных подсобных хозяйств незначительны, т.к. жители села в

первую очередь сосредоточены в производстве сельскохозяйственной продукции с целью самообеспечения важнейшими продуктами питания, и только излишки продукции поступают на местные рынки. Ведение личных подсобных хозяйств также ограничены рамками одной семьи, а это прежде всего означает, что при производстве сельхозпродукции преимущественно используются простые орудия труда и прежде всего преобладает ручной труд.

Важнейшей функцией личных подсобных хозяйств населения является производство сельскохозяйственной продукции как для личного потребления так и для продажи. Так же ЛПХ осуществляют немаловажную функцию для экономики России – функцию занятости населения, выравнивание уровня жизни отдельных групп населения и т.д.

«Личные подсобные хозяйства населения в периоды кризисов могут развиваться относительно самостоятельно от мелких и крупных частных и общественных сельскохозяйственных предприятий. Они обладают рядом специфических особенностей, благодаря которым могут функционировать при любых экономических ситуациях в стране, т.е. имеют более высокую устойчивость и выживаемость.» [6].

Классификация ЛПХ в зависимости от экономического потенциала и места расположения представлена на рисунке 1.

Первая группа ЛПХ может быть охарактеризована как сельские территории индустриального типа, куда можно отнести сельскую местность прилегающую к республиканскому центру или к крупным населенным пунктам. Данная сельская территория представлена главным образом коллективными садами и огородами городских жителей. Средние размеры землепользования достаточно незначительны 6 – 10 соток, но отличительной особенностью следует считать высокий уровень их товарности. Представленная группа отличается благоприятными транспортными условиями, высоким уровнем освоения земель.



Рисунок 1 – Классификация ЛПХ в зависимости от экономического потенциала и местоположения

Вторая группа ЛПХ характеризуется как сельские территории наиболее активной части сельских жителей районных центров и прилегающих к ним территорий. Большинство членов таких ЛПХ трудится в коллективных сельскохозяйственных предприятиях и получают от них поддержку в плане получения кормов, молодняка крупного рогатого скота и т.д., что позволяет сделать вывод о том, что развитие ЛПХ в этой группе будет продолжаться. Часть ЛПХ может быть преобразована в К(Ф)Х. В данной группе ЛПХ производится большая часть товарной продукции (картофеля, овощей) и доля этих хозяйств в производстве продукции будет возрастать.

Третья группа ЛПХ представлена сельской территорией, расположенной вдали от районных центров и крупных населенных пунктов. Производство продовольствия в таких ЛПХ ориентировано в основном на собственное потребление.

«ЛПХ утратило способность в формировании доходов. Личные подсобные хозяйства населения в периоды кризисов могут развиваться. Личные подсобные хозяйства населения в периоды кризисов могут развиваться и в большинстве случаев стало являться главным объектом приложения труда своего владельца и основным источником существования его семьи. По нашему мнению, произошла трансформация ЛПХ в К(Ф)Х, обусловленная увеличением рыночной активности, повышением социальной функции и преобразованием подсобной роли ЛПХ населения в составе системы предприятий различных форм собственности в самостоятельную форму хозяйствования с частной собственностью и непосредственным активным участием ЛПХ на товарных рынках» [6,2].

«Функционирование ЛПХ России и многих ее регионов выделяются тенденции, отражающие исключительную приспособляемость ЛПХ, которые определяются социально – экономической ситуацией в стране (регионе): если общество «бедное», то наблюдается тенденция развития ЛПХ, повышения их активности в силу необходимости выживания населения, особенно сельского. Если экономическая ситуация в обществе стабильная и преобладает тенденция развития сельскохозяйственных предприятий, то значительно сокращается активность мелкотоварного сектора». [6].

Таким образом, признаки, определяющие функционирование ЛПХ характеризует феномен ЛПХ, который является свидетельством неблагополучия в сельском хозяйстве, заставляющее население максимально использовать свой единственный потенциал для самовыживания в ущерб своему здоровью, свободному времени и полноценной жизни.

В таблице 1 представлены данные по производству продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств по РФ.

Анализ таблицы 1. показывает, что за семь лет стоимость продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств возросла на 2 с лишним раза, в том числе продукции растениеводства в 2,2 раза продукция животноводства в 1,8 раз. Наиболее высокие темпы прироста имеют К(Ф)Х. Так, темп роста продукции растениеводства составил 3,2 раза или в абсолютном выражении 316,8 млрд. руб., соответственно продукция животноводства составила 2,5 и 68,5 млрд. руб.

Таблица 1. – Производство продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств по РФ (в фактически действовавших ценах; миллиарды рублей) [4]

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г. <sup>1</sup>	2015 г.	2015/ 2009, %
<b>Хозяйства всех категорий</b>								
Продукция сельского хозяйства	2515,9	2587,8	3261,7	3339,2	3687,1	4319,1	5165,7	205,3
Растениеводство	1238,9	1191,5	1703,5	1636,4	1918,8	2222,5	2791,4	225,3
Животноводство	1277,0	1396,3	1558,2	1702,8	1768,3	2096,6	2374,3	185,9
<b>Сельскохозяйственные организации</b>								
Продукция сельского хозяйства	1141,5	1150,0	1540,6	1600,8	1756,0	2139,0	2658,0	232,9
Растениеводство	542,8	485,9	775,4	738,1	840,6	974,1	1307,2	249,1
Животноводство	598,7	664,1	765,2	862,7	915,4	1164,9	1350,8	225,6
<b>Хозяйства населения</b>								
Продукция сельского хозяйства	1184,7	1250,4	1426,9	1440,9	1569,8	1750,3	1932,7	163,1
Растениеводство	552,9	572,1	699,0	677,0	800,4	917,9	1024,2	185,2
Животноводство	631,8	678,3	727,9	763,9	769,4	832,4	908,5	143,8
<b>Крестьянские (фермерские) хозяйства<sup>2</sup></b>								
Продукция сельского хозяйства	189,7	187,4	294,2	297,5	361,3	429,8	575,0	303,1
Растениеводство	143,2	133,5	229,1	221,3	277,8	330,5	460,0	321,1
Животноводство	46,5	53,9	65,1	76,2	83,5	99,3	115,0	247,3

<sup>1</sup> Данные приведены с учетом сведений по Республике Крым и г. Севастополю.

<sup>2</sup> Включая индивидуальных предпринимателей.

В настоящее время прирост продукции дают в значительных масштабах сельскохозяйственные организации, рост производства которых увеличился в 2,3 раза.

В таблице 2 представлены данные по динамике цен на продукты питания в среднем по РФ.

Таблица 2. – Динамика розничных цен на продукты питания в среднем по РФ [1]

Наименование продукции	Средняя цена на продукты питания (розничная цена), руб./кг (яйцо куриное – руб./дес.)					
	04.08. 2014	05.01. 2015	06.07. 2015	20.07. 2015	27.07. 2015	03.08. 2015
<b>Говядина и свинина</b>						
Говядина (на кости и бескостная)	314,2	343,9	377,5	377,6	377,5	376,0
Свинина (на кости и бескостная)	288,0	310,9	324,1	324,9	324,6	324,5
<b>Мясо птицы и яйцо куриное</b>						
Мясо кур I категории, включая бройлеров	131,6	145,7	147,1	147,1	147,2	147,0
Яйцо куриное	50,4	61,2	56,5	56,1	55,8	54,2
<b>Молоко и молокопродукты</b>						
Молоко 3,2 % жирности в пакетах	48,7	52,1	53,0	53,0	53,0	52,9
Масло сливочное 72,5 % и 82,5 % жирности	370,6	392,3	431,4	430,6	429,5	421,8
Сметана 20 % жирности	165,9	173,8	189,9	190,0	190,6	190,9
Сыры твердые	339,8	393,3	411,4	409,5	409,4	409,1
Творог 9 % жирности	257,7	272,2	301,0	301,1	299,9	300,4
<b>Мука, хлеб, сахар, подсолнечное масло и крупы</b>						
Мука пшеничная высшего сорта	31,3	33,3	36,8	36,7	36,7	36,8
Хлеб пшеничный из муки высшего сорта	50,8	55,5	61,1	61,3	60,5	60,5
Хлеб ржано – пшеничный и пшенично – ржаной из обойной муки	39,6	42,4	46,0	46,0	46,1	46,1
Сахар – песок	38,1	48,6	50,8	51,0	51,6	52,1
Масло подсолнечное фасованное отечественное	71,2	79,3	80,3	80,3	80,3	80,5
Крупа гречневая ядрица	43,3	74,9	80,3	80,3	80,3	80,5
<b>Картофель и овощные культуры</b>						
Картофель продовольственный	33,8	30,9	36,3	36,7	35,7	33,9
Морковь столовая	33,1	31,1	62,1	63,4	63,0	61,3
Капуста белокочанная	21,2	27,6	33,2	30,1	29,1	28,1
Лук репчатый	28,4	28,6	37,3	36,0	35,4	33,8
Томаты (помидоры защищенного грунта)	75,3	160,6	98,2	87,8	88,5	85,0
Огурцы (защищенного грунта)	61,9	135,8	70,5	60,2	57,4	53,6
<b>Фрукты</b>						
Яблоки	61,1	74,7	86,6	88,0	88,5	88,4

Как показывает динамика таблицы 2 динамика цен в среднем по РФ за один год выросла по всем продуктам питания кроме огурцов защищенного

грунта. Значительно возросли цены на морковь столовую, всего на 85,2%, гречневую крупу 85,9%, пшеничная мука высшего сорта 75,6%. До 10% воз-



росли цены на картофель и молоко в пакетах жирностью 3,2%, яйца куриные. От 10% и 20% цены выросли на говядину (на кости и бескостную), свинину (на кости и бескостную), мясо кур I категории, сливочное масло, сметана, творог, хлеб пшеничный, масло фасованное, лук репчатый, томаты на 20,4%.

Для развития малых форм хозяйствования, а именно ЛПХ и К(Ф)Х на наш взгляд необходима кооперация. Кооперация обеспечит для государства социальный и экономический эффект.

- ✓ Социальный эффект:
  - ✓ вовлечение сельского населения в экономический оборот;
  - ✓ увеличение вклада ЛПХ в сельскохозяйственное производство;

- ✓ решение социальных проблем села, обеспечение устойчивого развития сельских территорий;
- ✓ сохранение сельского расселения и сельского уклада жизни, народных традиций, культурного разнообразия страны, трудовое воспитание молодежи, сохранение и передача производственного и социального опыта.

Экономический эффект:

- ✓ повышение доходов;
- ✓ доступность финансовых ресурсов для ведения хозяйства;
- ✓ равное участие всех членов в управлении предприятием и справедливое распределение результатов труда;
- ✓ повышение эффективности производства и т.д.

#### Библиографический список

1. Дугужева Ф. М. Влияние налогов на финансовый результат деятельности предприятий агропромышленного комплекса // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. XLII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 5(42). URL: [https://sibac.info/archive/economy/5\(42\).pdf](https://sibac.info/archive/economy/5(42).pdf) (дата обращения: 29.01.2017)
2. Кипкеева, А.М. Структурная организация плодовоовощного подкомплекса и приоритетные направления повышения эффективности его функционирования: монография / А.М. Кипкеева. – Ставрополь: Ставролит, 2010.
3. Чекуева Л.К. Состояние и перспективы развития сельскохозяйственного производства Карачаево-Черкесской Республики 2002 г.
4. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) – Официальный сайт Государственного комитета статистики.
5. [www.mcx.ru](http://www.mcx.ru) – Официальный сайт Министерства сельского хозяйства России..
6. Попова И. В. Личные подсобные хозяйства населения: особенности функционирования и развития/ Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: АПК и сельское хозяйство) / АВТОРЕФЕРАТ диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук -Улан-Удэ 2006

#### References

1. Duguzheva F. M. Vliyaniye nalogov na finansovyy rezul'tat deyatel'no-sti predpriyatij agropromyshlennogo kompleksa // Nauchnoe soobshche-stvo studentov XXI stoletiya. EKONOMICHESKIE NAUKI: sb. st. po mat. XLII mezhdunar. stud. nauch.-prakt. konf. № 5(42). URL: [https://sibac.info/archive/economy/5\(42\).pdf](https://sibac.info/archive/economy/5(42).pdf) (data obrashcheniya: 29.01.2017)
2. Kipkeeva, A.M. Strukturnaya organizatsiya plodoovoshchnogo podkompleksa i prioritetnye napravleniya povysheniya ehffektivnosti ego funkcionirovaniya: monografiya / A.M. Kipkeeva. – Stavropol': Stavrolit, 2010.
3. CHEKKUEVA L.K. Sostoyanie i perspektivy razvitiya sel'skohozyajstvennogo prozvodstva Karachaevo – Cherkesskoj Respubliki 2002 g.
4. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) – Oficial'nyj sayt Gosudarstvennogo komiteta statistiki.
5. [www.mcx.ru](http://www.mcx.ru) - Oficial'nyj sayt Ministerstva sel'skogo hozyajstva Rossii.
6. Popova I. V. Lichnye podsobnye hozyajstva naseleniya: osobennosti funkcionirovaniya i razvitiya/ Special'nost' 08.00.05 – EHkonomika i upravlenie narodnym hozyajstvom (EHkonomika, organizatsiya i upravlenie predpriyatijam), otraslyami, kompleksami: APK i sel'skoe hozyajstvo) / AVTOREFERAT dissertacii na soiskanie uchenoj stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk -Ulan-Udeh 2006

## РЕГИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ (НА ПРИМЕРЕ КБР)

**Макитова З.Т.**, соискатель, Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кожва

**Аннотация:** Тема данной статьи указать разнообразие моделей государственного регулирования сельского хозяйства. Из существующих трактовок выбрать наиболее приемлемую в рыночном саморегулировании, когда государство выступает таким же рыночным агентом, как и всякий иной, и поэтому на основе рыночных законов и по рыночным правилам. В статье анализируются основные положения о модели государственного регулирования, дан анализ модели, показано каково место государства в этой модели. Указана важнейшая задача форм взаимодействия государства с субъектами, производителями, потребителями. Дан анализ их отношений, показано как они строятся, какими нормативно-правовыми актами регулируются. Обобщена система государственной поддержки сельского хозяйства в Кабардино-Балкарской Республике.

**Ключевые слова:** рыночное саморегулирование, модель государственного регулирования, виды субсидии, льготное кредитование.

**Abstract:** the Topic of this article indicate the diversity of models of state regulation of agriculture. Of existing interpretations to choose the most appropriate in market self-regulation where the state is in the same market agent, like any other, and therefore, on the basis of market laws and market rules. The article analyzes the main provisions about the model of state regulation, the analysis of the model shows what is the place of the state in this model. Shows the main objective of the forms of interaction between the state and subjects, producers, consumers. The analysis of their relationship, showing how they are built, ka-Kimi normative legal acts are regulated. Generalized system of state support of agriculture in Kabardino-Balkaria.

**Keywords:** market self-regulation, the model of state regulation, the types of grants and concessional lending.

В современной литературе часто можно встретить указание на модель государственного регулирования сельского хозяйства [1, 21, 16, 18, 3, 4]. Существуют разные трактовки данной модели. Одни видят ее в прямом управлении государством сельского хозяйства через систему указов и распоряжений [5, 20, 12]. Другие видят ее в рыночном саморегулировании, когда государство выступает таким же рыночным агентом как и всякий иной и поэтому действует на основе рыночных законов и по рыночным правилам [9, 2, 22]. Существуют и другие интерпретации [13, 17, 11, 7]. Обобщение существующих точек зрения указывает на часто встречаемые некорректные интерпретации. И в этой связи разъяснение данного аспекта заслуживает внимания. Однако куда более важное значение имеет корректная интерпретация самого понятия «модели государственного регулирования». И в этой связи остановимся на основных положениях или том, что представляет собой модель государственного регулирования сельского хозяйства в регионе.

Прежде всего, экономическая модель сельского хозяйства представляет собой совокупность различных взаимосвязанных (и взаимообуславливающих) элементов создающих конечный продукт, пригодный для реализации потребителям. Совокупность данных элементов представляют: климатические и погодные условия, земля, труд, техника, технология, институты. Поскольку первые элементы (климат, погода и т.д.) не зависят от людей, даются им изначально в готовом виде и не зависят от них в дальнейшем, то как всеобщее условие они могут быть элиминированы в модели. Важнейшей конструкцией (структурой) модели экономики сельского хозяйства выступают: хозяйственный механизм, уровень экономического, технологического и научно-технического развития отрасли. В качестве важнейшего элемента (или структуры) хозяйственного механизма выступает государство. Роль государства в этой модели определяется: масштабом государственности, вкладом государства в валовой продукт отрасли, размером поддержки и помощи государства, перераспределяемых через бюджет, механизмы административного регулирования, степень монополизма в отрасли, уровень развития предпринимательства и т.д.

Каково место государства в этой модели? Регулятивное, что означает, что государство участвует в регулировании межхозяйственных отношений. Но само регулирование может происходить прямо и непосредственно, т.е. когда государство выступает как один из агентов данных отношений и потому использует рыночную стратегию, другой косвенно и опосредовано, путем разработки законов, положений и т.д. и слежением за их исполнением [6, 14, 15, 10]. В первом варианте государство выступает в статусе хозяйствующего агента. Во втором оно разрабатывает «правила игры» и следит за их исполнением. Однако чаще всего реализуется третий вариант – комбинированный, т.е. предполагающий как разработку правил игры и мониторинг за их исполнением, так и агентом хозяйственных отношений. Причина первого очевидна, т.е. государство выступает одним из основных институтов общества, а с другой стороны, особая значимость сельского хозяйства для населения и страны в целом. Что же касается второго, то оно связано с тем, что в отрасли имеется высокая доля государственной собственности (в виде госпредприятий или же акционерных обществ, в которых государство выступает акционером). Поэтому государство как бы вынуждено принимать участие в управлении/регулировании сельского хозяйства.

Важнейший элемент государственного регулирования – государственная поддержка. Она ведется в нескольких направлениях: поддержка и помощь производителям, поддержка и помощь потребителям, и поддержка и помощь всем. Первая наиболее чувствительная связана со стимулированием производства. Ее как правило формируют два источника: субсидии и кредиты. Государственные субсидии – помощь, поддержка субъектов хозяйственных отношений, носящая целевой характер за счет государственных ресурсов на безвозмездной основе. Государственные субсидии предполагают долевым финансирование и ли долевым участие субъектов в финансировании деятельности. В силу того, что они носят характер безвозмездности, то их пытаются получить как можно большее количество субъектов рынка. Другая форма государственной помощи и поддержки – льготное кредитование субъектов хозяйствования. Носит целевой характер и призвано стимулировать развитие отрасли.

Важнейшей задачей является форма взаимодействия государства с субъектами: производителями, потребителями и проч. Это самый большой и самый главный вопрос. Он представляет механизм господдержки и регулирования. Государство использует для этого систему программ, проектов, стратегий, концепций и проч. Регулируется их деятельность с помощью законов, доктрин, указов, постановлений и проч. Государство не вступает в договорные и проч. Отношения с субъектами рынка. Оно разрабатывает и утверждает, например, программы развития отраслей, территорий и проч., в которых предусматриваются соответствующие направления и финансовые ресурсы. Субъекты же сельского хозяйства в зависимости от тех критериев, которым они соответствуют вступают в нормативно-правовые отношения с конкретными исполнителями данных программ. В результате их отношения строятся на основе конкретных договоров и регулируются нормативно-правовыми отношениями в рамках данных программ.

В этой связи заслуживает внимания виды субсидий, на которые субъекты сельского хозяйства могут рассчитывать. В 2016-2017 гг. в сельском хозяйстве КБР использовались следующие виды субсидий: субсидии на возмещение части затрат на закладку и уход за виноградниками; субсидии на возмещение части затрат на раскорчевку выбывших из эксплуатации старых садов и рекультивацию раскорчеванных площадей; субсидии на возмещение части затрат на закладку и уход за многолетними плодовыми и ягодными насаждениями; субсидии на возмещение части процентной ставки по краткосрочным кредитам (займам) на развитие растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства; субсидии на возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам (займам) на развитие растениеводства, переработки и развитие инфраструктуры и логистического обеспечения рынков продукции растениеводства; субсидии на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховой премии, начисленной по договору сельскохозяйственного страхования в области растениеводства; субсидии на оказание не связанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства; субсидии на возмещение части затрат по наращиванию маточного поголовья овец и коз; субсидии на поддержку экономически значимых региональных программ в области животноводства; субсидии на возмещение части процентной ставки по краткосрочным кредитам (займам) на

развитие животноводства; переработки и реализации продукции животноводства; субсидии на возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам (займам) на развитие животноводства, переработки и развитие инфраструктуры и логистического обеспечения рынков продукции животноводства; поддержка производства и реализации тонкорунной полутонкорунной шерсти; субсидии на поддержку экономически значимых региональных программ по развитию мясного скотоводства; субсидии на возмещение части процентной ставки по долгосрочным, среднесрочным и краткосрочным кредитам, взятым малыми формами хозяйствования; субсидии на поддержку начинающих фермеров; субсидии на развитие семейных животноводческих ферм; субсидии на грантовую поддержку сельскохозяйственных потребительских кооперативов для развития материально-технической базы; субсидии на реализацию мероприятий федеральной целевой программы "Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014 - 2020 годы"; оказание не связанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области развития производства семенного картофеля и овощей открытого грунта; субсидии на 1 килограмм реализованного и (или) отгруженного на собственную переработку молока; субсидии на возмещение части процентной ставки по краткосрочным кредитам (займам) на развитие молочного скотоводства; субсидии на возмещение части затрат на приобретение элитных семян; субсидии на поддержку племенного животноводства; поддержка племенного крупного рогатого скота молочного направления; субсидии на поддержку племенного крупного рогатого скота мясного направления; субсидии на возмещение части процентной ставки по краткосрочным кредитам (займам) на переработку продукции растениеводства и животноводства в области развития оптово-распределительных центров; возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов плодохранилищ, а также на приобретение техники и оборудования на цели предоставления субсидий; возмещение части прямых понесенных затрат на создание оптово-распределительных центров, а также на приобретение техники и оборудования на цели предоставления субсидий.

Обобщенно система государственной поддержки сельского хозяйства в КБР представлена на следующем рисунке.

**Рис. 1. Система государственной поддержки сельскохозяйственного производства Кабардино-Балкарской Республики**



Все субсидии делятся на несколько групп [19]. Можно выделить четыре группы субсидий: стимулирующие начинания (или стартовые), поддерживающие начатые проекты, стабилизирующие и стимулирующие расширение деятельности. Одна группа – субсидии, связанная с возмещением затрат товаропроизводителей, которые подразделяются на подгруппы: возмещение части прямых затрат, понесенных на создание и модернизацию объектов материально-технической базы сельского хозяйства, возмещение части прямых затрат, связанных с созданием объектов логистики (оптово-распределительных центров и проч.). Вторая группа – субсидии, связанная с поддержкой, внутри которых выделяются следующие подгруппы: субсидии, связанные с поддержкой различных сегментов животноводства, растениеводства. Третья группа – субсидии, связанные с возмещением части процентной ставки. Внутри них выделяют: субсидии на возмещение процентной ставки по краткосрочным кредитам (займам), субсидии на возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам (займам); субсидии на возмещение части процентной ставки по долгосрочным, среднесрочным и краткосрочным кредитам, взятым малыми формами хозяйствования. Четвертая группа – субсидии, связанные с грантовой деятельностью, куда входят субсидии

молодым фермерам, начинающим предпринимателям, кооператорам. Пятая группа – субсидии, связанные с оказанием поддержки сельхозтоваропроизводителям. Внутри них выделяют следующие подгруппы: оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям и т.д. Шестая группа – субсидии, связанные с реализованной продукцией. Внутри них выделяют: субсидии на 1 килограмм реализованного и (или) отгруженного на собственную переработку молока и др.

Другое направление – связано с использованием льготных кредитов. Система льготных кредитов направлена на развитие сельского хозяйства. Государство стимулирует за счет льготных кредитов те направления регионального АПК, которые, в первую очередь, развивают территорию, во-вторых, оказываются рентабельными на данной территории, в-третьих, развивают само сельское хозяйство региона, превышают долю продукции сельского хозяйства в ВРП и др. макроэкономических параметрах региональной экономики.

Практика использования инструмента субсидий в государственном регулировании сельского хозяйства на примере сельского хозяйства Кабардино-Балкарской республики представлена в нижеследующей таблице 1.

Таблица 1 - Доля различных видов субсидий в объемах государственной поддержки сельского хозяйства КБР в 2016 г. (в %)

Виды субсидий и формы господдержки	Всего	Из них		В бюджете РФ	В бюджете КБР
		бюджет РФ	бюджет КБР		
Господдержка сельского хозяйства	97,8	93,3	6,7	98,3	90,8
из них на софинансирование субсидий из федерального бюджета РФ	96,6	94,4	5,6	98,3	74,4
Субсидии на поддержку экономически значимых региональных программ в области животноводства	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Поддержка производства и реализации тонкорунной полутонкорунной шерсти	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Субсидии на поддержку экономически значимых региональных программ по развитию мясным скотоводства	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Субсидии на поддержку начинающих фермеров	0,0	0,0	0,0	7,0	0,0
Субсидии на развитие семейных животноводческих ферм	0,0	0,0	0,0	4,9	0,0
Субсидии на грантовую поддержку сельскохозяйственных потребительских кооперативов для развития материально-технической базы	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области развития производства семенного картофеля и овощей открытого грунта	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Субсидии на возмещение части процентной ставки по краткосрочным кредитам (займам) на развитие молочного скотоводства	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Субсидии на поддержку племенного крупного рогатого скота мясного направления	0,0	100,0	0,0	0,1	0,0
Субсидии на возмещение части процентной ставки по краткосрочным кредитам (займам) на переработку продукции растениеводства и животноводства в области развития оптово-распределительных центров	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Субсидии на возмещение части затрат на раскорчевку выбывших из эксплуатации старых садов и рекультивацию раскорчеванных площадей	0,1	55,8	44,2	0,1	0,7
Субсидии на поддержку племенного животноводства	0,3	100,0	0,0	0,4	0,0
Субсидии на возмещение части затрат по наращиванию маточного поголовья овец и коз	0,4	98,7	1,3	0,4	0,1
Субсидии на возмещение части процентной ставки по краткосрочным кредитам (займам) на развитие животноводства, переработки и реализации продукции животноводства	0,5	88,4	11,6	0,5	0,8
Субсидии на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховой премии, начисленной по договору сельскохозяйственного страхования в области растениеводства	0,7	98,0	2,0	0,7	0,2

Субсидии на возмещение части процентной ставки по краткосрочным кредитам (займам) на развитие растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства	0,8	82,5	17,5	0,7	2,0
Субсидии на возмещение части затрат на приобретение элитных семян	0,8	96,7	3,3	0,8	0,4
Мероприятия в области сельскохозяйственного производства	1,2	0,0	100,0	0,0	16,4
Субсидии на возмещение части затрат на закладку и уход за виноградниками	1,9	96,1	3,9	1,9	1,0
Субсидии на возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам (займам) на развитие животноводства, переработки и развитие инфраструктуры и логистического обеспечения рынков продукции животноводства	2,0	100,0	0,0	2,2	0,0
Поддержка племенного крупного рогатого скота молочного направления	2,3	100,0	0,0	2,5	0,0
Субсидии на 1 килограмм реализованного и (или) отгруженного на собственную переработку молока	3,1	100,0	0,0	3,4	0,0
Субсидии на возмещение части процентной ставки по долгосрочным, среднесрочным и краткосрочным кредитам, взятым малыми формами хозяйствования	3,4	72,7	27,3	2,7	12,9
Субсидии на оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства	5,3	99,2	0,8	5,7	0,6
Возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов плодохранилищ, а также на приобретение техники и оборудования на цели предоставления субсидий	9,0	99,6	0,4	9,7	0,5
Субсидии на реализацию мероприятий федеральной целевой программы "Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014 - 2020 годы"	9,8	91,5	8,5	9,6	11,4
Субсидии на возмещение части затрат на закладку и уход за многолетними плодовыми и ягодными насаждениями	13,4	89,9	10,1	13,0	18,7
Субсидии на возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам (займам) на развитие растениеводства, переработки и развитие инфраструктуры и логистического обеспечения рынков продукции растениеводства	13,5	93,2	6,8	13,5	12,7
Возмещение части прямых понесенных затрат на создание оптово-распределительных центров, а также на приобретение техники и оборудования на цели предоставления субсидии	18,1	95,0	5,0	18,5	12,5
<b>ИТОГО</b>	<b>100,0</b>			<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

\*) Таблица составлена на основании данных Минсельхоза КБР

Ранжирование различных видов субсидий и расходов на средства поддержки сельхозтоваропроизводителей в КБР за 2016 г. позволяет выделить основные статьи и направления государственной поддержки модернизации регионального сельского хозяйства с помощью субсидий.

Основную долю субсидий сельские товаропроизводители в КБР получали по статье «Возмещение части прямых понесенных затрат на создание оптово-распределительных центров, а также на приобретение техники и оборудования на цели предоставления субсидии». На долю данной статьи приходится 18,1% всех субсидий, из которых на долю федерального бюджета приходится 95,0%, а на долю местного лишь 5,0%. Но при этом в доле расходов местного бюджета на субсидии уровень данной статьи составляет 12,5%. Он не является самым большим, но и не относится к ничтожным. Причина такой дифференциации средств из бюджетов различных уровней заключается в том, что оптово-распределительные центры, а также приобретение техники и оборудования не является приоритетом для местного бюджета, как в виду его размера, так и в виду актуальности для регионального сельского хозяйства данных направлений модернизаций сельского хозяйства. Наибольшую значимость для местного (КБР) бюджета на сегодня имеет формирование новой подотрасли растениеводства, связанной с плодами и ягодами. Поэтому наибольший объем средств из местного бюджета направляется на субсидии на возмещение части затрат на закладку и уход за многолетними плодовыми и ягодными насаждениями – 18,7% в общем объеме затрат местного бюджета по субсидиям на сельское хозяй-

ство. Дополнительно к этим ресурсам предполагается получить 13,0% из федерального бюджета, доля которого в общих затратах составляет почти 90,0%. Таким образом, большую часть средств по данному направлению сельское хозяйство республики получает все же из федерального бюджета. Но при этом местный бюджет также поддерживает развитие данного направления сельского хозяйства, формируя тем самым долгосрочный тренд в развитии сельского хозяйства региона.

Другие крупные направления развития регионального сельского хозяйства, которые поддерживает федеральный и местный бюджеты представляют: развитие растениеводства, переработка и развитие инфраструктуры и логистического обеспечения рынков продукции растениеводства; создание и модернизацию объектов плодохранилищ, а также на приобретение техники и оборудования; развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения. На возмещение части затрат, а также процентных ставок по данным статьям из федерального бюджета, а также и из местного тратится свыше 10,0% средств. Причем, опять как и в предыдущем случае, основную долю средств выделяет федеральный бюджет. Но доля местного также оказывается вполне заметной.

Есть направления, которые поддерживаются исключительно федеральным бюджетом и суммы субсидий, на которые не столь значительны. Речь идет о таких направлениях как: производство молока, поддержка племенного КРС, наращивание маточного поголовья овец и коз, закладка и уход за виноградниками. По данным направлениям ведется суб-

сидирование как из федерального, так и из местного бюджетов.

Но есть в плане мероприятий, которые совершенно не коснулись субсидии, причем ни через федеральный бюджет, ни через региональный. К таким направлениям относятся: субсидии на поддержку экономически значимых региональных программ в области животноводства; поддержка производства и реализации тонкорунной полутонкорунной шерсти; субсидии на поддержку экономически значимых региональных программ по развитию мясного скотоводства; субсидии на поддержку начинающих фермеров; субсидии на развитие семейных животноводческих ферм; субсидии на грантовую поддержку сельскохозяйственных потребительских кооперативов для развития материально-технической базы; оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области развития производства семенного картофеля и овощей открытого грунта; субсидии на возмещение части процентной ставки по краткосрочным кредитам (займам) на развитие молочного скотоводства; субсидии на поддержку племенного круп-

ного рогатого скота мясного направления; субсидии на возмещение части процентной ставки по краткосрочным кредитам (займам) на переработку продукции растениеводства и животноводства в области развития оптово-распределительных центров.

Таким образом, модель государственного регулирования сельского хозяйства, в которой важное место занимает государственная поддержка, сельхозтоваропроизводителей с помощью двух наиболее часто используемых инструментов: субсидий и льготных кредитов, призвана сохранять уже существующие тенденции и развивать их. Но государство не только стабилизирует существующее положение в сельской экономике, но и формирует в нем новые тренды. Последнее связано с финансированием крупных инфраструктурных проектов, поддержкой фундаментальных разработок в области сельского хозяйства, внедрением достижений научно-технического прогресса и т.п. Эти задачи лежат в плоскости все той же модели госрегулирования сельского хозяйства, но решаются они уже иными инструментами.

#### Библиографический список

1. Амдилян Л. Эволюция буржуазных теорий государственного регулирования цен // Экономические науки. - 1985. - №12.
2. Андреева Н. Сельское хозяйство Западных стран на постиндустриальном этапе развития // МЭМО, 2009. №7. С.91-96.
3. Андрианов В. Государство или рынок? Кейнсианство или монетаризм? // Общество и экономика. 2008. №10-11. С.129-146.
4. Бизнес, ассоциации и государство: сравнительный анализ перемен на Западе и в «постсоциалистических» странах // Технологии политики / Под ред. И. Бунина. М.: ЦПТ, 2006. С. 109-142
5. Гельбрас В.Г. Экономическая реформа в КНР: Очерки, наблюдения, размышления. М.: Международные отношения, 1990.
6. Государство в меняющемся мире. // Доклад Всемирного банка. 1997.
7. Государство и рынок: американская модель. - М.: Анкил, 2005.
8. Григорьева Е. Аграрная политика Канады //Международный сельскохозяйственный журнал, 2000. - №5. - С. 41-45.
9. Григорьева Е. Регулирование рынка сельхозпродукции в Канаде //АПК: экономика и управление. - 2009. - №7. - С.83 - 85.
10. Енисей Ф., Карова М. Об интерпретации некоторых понятий современной экономической теории // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. - 2016. - № 2.
11. Зельднер А. Государственная поддержка и механизмы ее реализации в АПК (теория, методология, расчеты). М.; 2007.
12. Камалян А., Чиннов С. Основные формы государственного регулирования деятельности субъектов предпринимательства и их поддержка в АПК // Международный С/Х журнал. 2009, №3. С. 9 - 12.
13. Мау В.А., Кузьминов Я.И. Стратегия - 2020: Новая модель роста - новая социальная политика: в 2-х т. М.: Дело, 2013.
14. Модернизация российской экономики и государственное управление. М.: КомКнига, 2006. - 376.
15. Модернизация экономики и государство. В 3-х кн. /Отв. Ред. Е.Г.Ясин. М.: Изд. Дом ГУ-ВШЭ, 2007.
16. Папцов, А.Г. Государственное регулирование экономики за рубежом: аграрный аспект / А.Г. Папцов. М.: Мид, 2006. - 351 с.
17. Петровская Ж.А. Инновационная модель экономического роста. - Саратов, Изд. центр СГСЗУ, 2009.
18. Путин В.В. Государственная поддержка аграрному сектору растет /В.В. Путин// Экономика сельского хозяйства России. - 2011.-№5.- С.12-14.
19. Сборник нормативных материалов по порядку дотаций и компенсаций сельскохозяйственным производителям. М.:Информагробизнес,1995. -300с.
20. Тарасов А.Н. Российская аграрная экономика: попытка анализа форм ведения сельхозпроизводства и экономической поддержки сельского хозяйства государством - Ростов н/Д: ВНИИЭИН, 2004.- 97с,
21. Эрроу К.Д. Возможности в пределах рынка как механизма распределения ресурсов. - М.: 1993.
22. Ясин Е., Акиндинова Н., Яковсон Л., Яковлев А. Состоится ли новая модель экономического роста в России? //Вопросы экономики. - 2013. - №5.

#### References

1. Amdiylyan L. Evolyuciya burzhuaznyh teoryj gosudarstvennogo regulirovaniya cen // Ekonomicheskie nauki. - 1985. - №12.
2. Andreeva N. Sel'skoe hoz'yajstvo Zapadnyh stran na postindustri-al'nom etape razvitiya // МЭМО. 2009. №7. С.91-96.
3. Andriyanov V. Gosudarstvo ili rynek? Kejnslanstvo ili moneta-rizm?//Obshchestvo i ehkonomika. 2008. №10-11. С.129-146.
4. Biznes, associacii i gosudarstvo: sravnitel'nyj analiz peremen na Zapade i v «postsocialisticheskikh» stranah // Tekhnologii politiki / Pod red. I. Bunina. M.: СРТ, 2006. S. 109-142
5. Gel'bras V.G. Ekonomicheskaya reforma v KNR: Ocherki, nablyudeniya, razmyshleniya. M.: Mezhdunarodnye otnosheniya, 1990.

6. Gosudarstvo v menyayushchemsya mire. /Doklad Vsemirnogo banka. 1997.
7. Gosudarstvo i rydok: amerikanskaya model'. - M.: Ankil, 2005.
8. Grigor'eva E. Agrarnaya politika Kanady //Mezhdunarodnyj sel'-skohozyajstvennyj zhurnal, 2000. - №5. - S. 41-45.
9. Grigor'eva E. Regulirovanie rynka sel'hozprodukcii v Kanade //APK: ehkonomika i upravlenie. - 2009. - №7. - S.83 - 85.
10. Enisej F., Kyarova M. Ob interpretacii nekotoryh ponyatij sovremennoj ehkonomicheskoj teorii // Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo Instituta biznesa. - 2016. - № 2.
11. Zel'dner A. Gosudarstvennaya podderzhka i mekhanizmy ee realizacii v APK (teoriya, metodologiya, raschety). M.; 2007.
12. Kamalyan A., CHinnov S. Osnovnye formy gosudarstvennogo regulirovaniya deyatel'nosti sub'ektov predprinimatel'stva i ih podderzhka v APK // Mezhdunarodnyj S/H zhurnal. 2009. №3. S. 9 - 12.
13. Mau V.A., Kuz'minov YA.I. Strategiya - 2020: Novaya model' rosta - novaya social'naya politika: v 2-h t. M.: Delo, 2013.
14. Modernizatsiya rossijskoj ehkonomiki i gosudarstvennoe upravlenie. M.: KomKniga, 2006. - 376.
15. Modernizatsiya ehkonomiki i gosudarstvo. V 3-h kn. /Otv. Red. E.G.Yasin. M.: Izd. Dom GU-VSHEH, 2007.
16. Papcov, A.G. Gosudarstvennoe regulirovanie ehkonomiki za rubezhom: agrarnyj aspekt / A.G. Papcov. M.: MID, 2006. - 351 s.
17. Petrovskaya ZH.A. Innovacionnaya model' ehkonomicheskogo rosta. - Saratov, Izd. centr SGSEHU, 2009.
18. Putin V.V. Gosudarstvennaya podderzhka agrarnomu sektoru rastet /V.V. Putin// Ehkonomika sel'skogo hozyajstva Rossii. - 2011.-№5.- S.12-14.
19. Sbornik normativnyh materialov po poryadku dotacij i kompensa-cij sel'skohozyajstvennym proizvoditelyam. M.:Informagrobiznes, 1995. -300s.
20. Tarasov A.N. Rossijskaya agrarnaya ehkonomika: popytka analiza form vedeniya sel'hozprodukcii i ehkonomicheskoj podderzhki sel'skogo hozyajstva gosudarstvom - Rostov n/D: VNIIEHIN, 2004.- 97s.
21. Ehrrou K.D. Vozmozhnosti i predely rynka kak mekhanizma raspredeleniya resursov. - M.: 1993.
22. Yasin E., Akindinova N., Yakovlev A. Sostoit'sya li novaya model' ehkonomicheskogo rosta v Rossii? //Voprosy ehkonomiki. - 2013. - №5.



## СОВРЕМЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ МЕЛИОРАТИВНЫХ СИСТЕМ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

**Маслова Л.А.**, к.с.н., доцент, Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

**Белякова Е.А.**, к.т.н., доцент, Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

**Аннотация:** Сельское хозяйство, как основа продовольственной безопасности и самодостаточности России, базируется на экологическом, экономическом и инженерно-техническом подходах к рациональному природопользованию при условии сохранения для будущих поколений уникального природного ресурса, коим и являются земельные ресурсы страны. Особенностью отечественного сельского хозяйства является то, что в России практически нет земельных ресурсов, которые в той или иной степени не нуждались бы в проведении мелиоративных работ. Поэтому эффективность использования земельных ресурсов Пензенского региона в сочетании с грамотно налаженными работами по сохранению и рациональной эксплуатации мелиоративных объектов и гидротехнических сооружений лежит в основе механизмов, обеспечивающих экологическую устойчивость при землепользовании и землевладении. В статье рассматриваются вопросы эксплуатации мелиоративных систем и гидротехнических сооружений на орошаемых сельскохозяйственных угодьях.

**Ключевые слова:** мелиорация, оросительная система, мелиоративное состояние, орошаемые сельхозугодья.

**Abstract:** Agriculture, as the basis of food security and self-sufficiency of Russia, based on environmental, economic and engineering approaches to environmental management while maintaining for future generations the unique natural resource, and whom are land resources of the country. A special feature of domestic agriculture is that there is practically no land in Russia, which to some extent would not need to conduct reclamation work. Therefore, efficient use of land resources of the Penza region in combination with the well-established work on the conservation and rational exploitation of reclamation facilities and hydraulic structures underlies the mechanisms to ensure environmental sustainability in land use and land ownership. The article deals with the exploitation of reclamation systems and hydraulic structures on irrigated farmland.

**Keywords:** melioration, irrigation system, reclamation condition of irrigated farmland.

На современном этапе развития общества, в силу грандиозных производственных процессов, осуществляемых человечеством, произошло глобальное изменение климата планеты. Вследствие часто повторяющихся нерегулируемых засухливых или переувлажненных лет возникает риск отклонения фактически полученного количества продукции от намеченного уровня и несоответствия качества сельскохозяйственной продукции определенным требованиям. Наиболее действенным средством обеспечения устойчивости сельскохозяйственного производства являются водные мелиорации - орошение и осушение земель [1].

Пензенская область относится к зоне неустойчивого земледелия, расположена в центре Европейской России в пределах Приволжской возвышенности, и имеет протяженность в широтном направлении около 330 км, с севера на юг - около 200 км. Регион находится на стыке трех природных зон: центрально-черноземной, нечерноземной и засушливого Поволжья [2, 3].

В связи с этим, климат Пензенской области, согласно многолетним данным, умеренно континентальный, с довольно жарким летом (средняя температура июля 19-21°C) и холодной зимой (в январе от -11° до -13°C). Основной воздушный поток проходит с запада на восток. Зима длится более 4 месяцев. Интенсивное таяние снега отмечается со второй половины марта. Ледоход на реке, как правило, начинается в начале апреля и полностью очищается к середине апреля. Летний сезон длится от конца мая до начала сентября, самый теплый месяц - июль. Наибольшее количество осадков выпадает в теплый период, а общее количество превышает 650 мм.

В области насчитывается свыше 3000 рек и ручьев общей протяженностью более 15 тыс. км. Самые крупные из них Сура, Хопёр, Мокша.

Наряду с влажными годами могут отмечаться и засухи различной интенсивности. Поэтому получение стабильных урожаев основных сельскохозяйственных культур возможно только при регулировании водного режима почвы.

Пензенская область является одним из ведущих сельскохозяйственных регионов. В соответствии с данными государственной статистической отчетности по состоянию на 1 января 2015 г. земли сельскохозяйственного назначения составляют более 70% от общей площади земельного фонда Пензенской области, тогда как по стране этот показатель составляет всего 22,5% [5].

По данным Федерального государственного бюджетного учреждения «Управление мелиорации земель и сельскохозяйственного водоснабжения по Пензенской области» [4] за период с 01.01.2014 г. по 01.01.2016 г. общая площадь орошаемых сельхозугодий в регионе увеличилась более чем на 3 тыс. га (табл. 1), что свидетельствует о возвращении земель в орошаемое земледелие.

Площади, находящиеся под контролем соблюдения поливных норм и агрофизического состояния орошаемых земель на данный момент составляют более 60 га, что является наибольшим показателем за рассматриваемый период.

Площадь орошаемых земель, подлежащих контролю содержания водорастворимых солей в почвенно-поглощительном комплексе (солевая съемка) с 2014 г. по 2016 г. не изменялась, так же как и площадь сельскохозяйственных угодий с дренажем. Это позволяет говорить о том, что за анализируемый период количество земель с признаками вторичного засоления не увеличилось.

Таблица 1 – Мелиоративное состояние земель Пензенской области (тыс. га)

Базовые данные	на 1.01.2014 г.	на 1.01.2015 г.	на 1.01.2016 г.
Общая площадь орошаемых с/х угодий	59,819	60,857	63,051
Площадь орошаемых с/х угодий, находящихся под контролем	59,819	58,819	60,857
Площадь орошаемых с/х угодий покрытая солевой съемкой	27,466	27,466	27,466
Из общей площади орошаемых с/х угодий с дренажем (тыс. га)	2,385	2,385	2,385
Из общей площади орошаемых с/х угодий не использовалось (тыс. га)	20,529	14,731	11,890
Из общей площади орошаемых с/х угодий не поливалось (из-за неисправности системы) (тыс. га)	59,099	60,327	60,865

Общая доля неиспользованных орошаемых земель на 1 января 2016 г. по отношению к аналогичному периоду 2014 г. уменьшилась более чем на 8,5 Га, что позволяет сделать вывод о возвращении поливных площадей в структуру орошаемого земледелия области. Но при имеющейся положительной динамике показателей мелиоративного состояния земель в Пензенской области, наблюдаются и негативные факторы, влияющие на проведение оросительных мероприятий в нашем регионе. В первую

очередь это техническое состояние оросительных систем и, как следствие, увеличение площадей неорошаемых сельскохозяйственных угодий. Так, по данным статотчета [4] за истекший 3-летний период из-за неисправностей или ветхости оросительной системы площади сельхозугодий, на которых не проводился оросительный полив, возросла на 3%. Это свидетельствует о необходимости проведения работ по комплексной и частичной реконструкции оросительной и дренажной сетей (табл. 2).

Таблица 2 – Техническое состояние оросительных систем Пензенской области

Техническое состояние	1.01.2014 г.	1.01.2015 г.	1.01.2016 г.
Комплексная реконструкция оросительной сети (тыс. га)	54,260	-	53,608
Строительство и переустройство коллекторно-дренажной сети (тыс. га)	0,050	-	0,051
Ремонт коллекторно-дренажной сети (тыс. га)	0,170	-	0,128
Капитальная промывка засоленных почв (тыс. га)	0,074	-	0,074
Химическая мелиорация (тыс. га)	18,795	-	29,470

Как видно, протяженность оросительных сетей, нуждающихся на начало 2016 г. в комплексной реконструкции, не значительно уменьшилась, также как и требующая ремонта коллекторно-дренажная сеть. Доля земель, подлежащая промывочным поливам, осталась неизменной, но, к сожалению, площадь сельхозугодий, требующих проведения мероприятий по химической мелиорации, возросла более чем на 50%.

Еще одним из основных эксплуатационных показателей применения мелиоративных систем, является уровень залегания грунтовых вод или уровень грунтовых вод (УГВ). По этому показателю можно определить целесообразность использования оросительных мелиораций. Отчетные данные за изучаемый период приведены в табл. 3.

Таблица 3 – Распределение орошаемых сельхозугодий по глубине залегания УГВ

Глубина залегания УГВ (м)	01.01.2014 г. (тыс. га)	01.01.2015 г. (тыс. га)	01.01.2016 г. (тыс. га)
УГВ < 1,0	0,035	-	-
1,0 < УГВ < 1,5	0,190	0,116	0,179
1,5 < УГВ < 2,0	1,240	1,273	1,303
2,0 < УГВ < 3,0	8,328	8,330	8,361
3,0 < УГВ < 5,0	16,038	16,038	16,054
Более 5,0	33,988	35,100	37,154

Минерализации грунтовых вод на всей орошаемой площади (63,051 тыс. га по состоянию на 01.01.2016 г.) составляет менее 1,0 г/л, что позволяет не опасаться увеличения концентрации водорастворимых солей в почвенном профиле в случае резкого повышения уровня грунтовых вод.

По данным табл. 3 площадь орошаемых сельхозугодий с залеганием грунтовых вод, находящимися

на глубине более 5 м, увеличилась на 3 га, что свидетельствует о том, что уровень грунтовых вод понижается и, соответственно, они не будут подпитываться при использовании орошения и вызывать вторичное засоление и заболачивание поливных земель сельскохозяйственного назначения.

Таблица 4 – Оценка мелиоративного состояния орошаемых сельхозугодий по уровню грунтовых вод и засолению

Оценка мелиоративного состояния	1.01.2014 г. (тыс. га)	1.01.2015 г. (тыс. га)	1.01.2016 г. (тыс. га)
Хорошее	58,280	-	61,495
Удовлетворительное	1,240	-	1,303
Неудовлетворительное, всего	0,299	-	0,253
- из-за засоления	0,074	-	0,074
- из-за недопустимой глубины залегания УГВ	0,225	-	0,179

Общее состояние большинства орошаемых земель по оценке их мелиоративного состояния отмечается как хорошее. От засоления страдает 0,1% от общей площади земель, а от недопустимой глубины залегания УГВ – 0,3%. Приведенные выше данные свидетельствуют о сохранении сложной системы мелиоративных мероприятий, включающей строгое соблюдение технологии обработки почвы, применение различных видов, оптимальных сроков и норм поливов, оценку необходимости известкования кислых и гипсования засоленных почв.

Для поддержания орошаемого земледелия на должном уровне необходима не только оценка технического состояния оросительно-осушительных

систем и мелиоративного состояния сельскохозяйственных угодий, но и определение основных направлений для повышения объемов продукции растениеводства в условиях регулируемого водного режима почв Пензенской области, а также финансовая поддержка представителей среднего и малого бизнеса в сфере производства сельхозпродукции.

Так, в рамках долгосрочной федеральной целевой программы «Развитие сельского хозяйства Пензенской области» за анализируемый период был проведен ряд мероприятий по улучшению мелиоративного состояния орошаемых земель и отдельно расположенных гидротехнических сооружений (табл. 5).

Таблица 5 – Результаты выполнения работ по государственному заданию в рамках ФЦП

Отчетный период	Результаты выполнения государственного задания		Источник информации о фактически достигнутых результатах
	План	Факт	
<b>Задание 1: проведение противопаводковых мероприятий</b>			
2013	19710 чел.-час.	19710 чел.-час.	Акт о приемке выполненных противопаводковых мероприятий. Табель учета рабочего времени
2014	19710 чел.-час.	19710 чел.-час.	Акт о приемке выполненных противопаводковых мероприятий. Табель учета рабочего времени
2015	19710 чел.-час.	19710 чел.-час.	Табель учета рабочего времени. Отчетность по ФЦП по форме №1-ГП (индикаторы). Документы по противопаводковым мероприятиям на 2016 г.
<b>Задание 2: эксплуатация государственных мелиоративных систем и отдельно расположенных гидротехнических сооружений и другого государственного имущества, переданного учреждению в оперативное управление</b>			
2013	13,1 тыс.га	13,1 тыс.га	Информация о ходе подготовки мелиоративных систем и отдельно расположенных ГТС к сезону эксплуатации 2013 г. План водопользования и поливов сельскохозяйственных культур на 2013 г. Протокол совещания от 19.03.2013 г. Энергетический паспорт ФГБУ с положительным заключением ООО «Энергоэкспертиза» от 13.02.2013 г. Информация о поливах сельскохозяйственных культур. Согласно утвержденного плана мероприятий по оформлению прав на недвижимое имущество на 2013-2015 гг., проводятся работы по оформлению прав собственности на объекты недвижимого имущества и земельные участки.
	31 ед.	31 ед.	
2014	26,6 тыс.га	26,6 тыс.га	Информация о ходе подготовки мелиоративных систем к сезону эксплуатации 2014 года. План водопользования и поливов сельскохозяйственных культур на 2014 г. Информация о поливах сельскохозяйственных культур. Государственный водный реестр. Утвержденные мероприятия по оформлению прав собственности на объекты недвижимости
	31 ед.	31 ед.	
2015	26,6 тыс.га	26,6 тыс.га	Информация о ходе подготовки мелиоративных систем к сезону эксплуатации 2015 г. План водопользования и поливов сельскохозяйственных культур на 2015 г. Информация о поливах сельскохозяйственных культур. Утвержденные мероприятия по оформлению прав собственности на объекты недвижимости
	31 ед.	31 ед.	
<b>Задание 3: проведение работ по предупреждению и ликвидации последствий аварий на мелиоративных системах и отдельно расположенных ГТС</b>			
2013	29 ед.	29 ед.	Приказ ФГБУ №15 от 01.03.2013 г. «О подготовке к пропуску весеннего половодья 2013 г.». Информация о подготовке прудов и водохранилищ к пропуску весеннего половодья 2013 г. на 25.03.2013 г. и 01.04.2013 г. Обследование технического состояния ГТС водохранилищ на р. Арчада Каменского, ручье Старая Нявка Нижнеомурского, на р. Малый Чембар и балке Нечайка Белинского районов. Утверждены Ростехнадзо-

			ром сроком на 5 лет декларации безопасности ГТС водохранилищ на р. Шушля Башмаковского района и ручье Стулишин Неверкинского района. Выданы разрешения на эксплуатацию ГТС. Проведены работы по наладке электромеханических устройств на Вадинском ГТС
2014	29 ед.	29 ед.	Акты обследования технического состояния ГТС, дефектные ведомости, сметы. Разработка деклараций безопасности ГТС. Согласованные расчеты вреда и паспорта безопасности опасного объекта. Сайт госзакупок
2015	29 ед.	29 ед.	Акты обследования технического состояния ГТС, дефектные ведомости, сметы. Разработка деклараций безопасности ГТС. Согласованные расчеты вреда и паспорта безопасности опасного объекта. Сайт госзакупок
<b>Задание 4: обследование мелиорированных земель в рамках ведения их учета</b>			
2013	66,6 тыс. га	66,6 тыс. га	Акты обследования технического состояния государственных межхозяйственных оросительных (осушительных) систем. Акты выполненных работ по стационарному наблюдению за уровнем и гидрохимическим режимом грунтовых вод. Журналы замеров УГВ. Данные ЦАС «Пензенский» 2013 года по агрохимическому обследованию почв мелиорированных с/х земель
2014	66,6 тыс. га	66,6 тыс. га	Показатели по учету и оценке мелиоративного состояния орошаемых сельскохозяйственных угодий и технического состояния оросительных систем Пензенской области. Показатели по учету и оценке мелиоративного состояния осушенных сельскохозяйственных угодий и технического состояния осушительных систем Пензенской области. Акты выполненных работ по стационарному режимному наблюдению за уровнем грунтовых вод
2015	66,6 тыс. га	66,6 тыс. га	Показатели по оценке и учету мелиоративного состояния орошаемых сельскохозяйственных угодий и технического состоянию оросительных систем. Показатели по учету и оценке мелиоративного состояния осушенных сельскохозяйственных угодий и техническому состоянию осушительных систем. Акт выполненных работ по стационарным режимным наблюдениям за уровнем грунтовых вод на площади 66,6 тыс.га. Сведения о питательном режиме и кислотности почв на мелиорируемых землях в Пензенской области, предоставленные ФГБУ ЦАС "Пензенский"; данные ЦГМС по наблюдениям на гидростворе р. Суры, а также данные лабораторного хим.анализа качественного состава оросительной воды, забираемого для полива с/х культур. ФБУЗ Центр гигиены и эпидемиологии в Пензенской области
<b>Задание 5: определение технического состояния государственных мелиоративных систем и отнесенных к государственной собственности отдельных расположенных ГТС при их паспортизации</b>			
2013	26,6 тыс. га	26,6 тыс. га	Паспортизация государственных мелиоративных систем. Проведено обследование технического состояния государственных оросительных систем.
2014	26,6 тыс. га	26,6 тыс. га	Паспортизация государственных мелиоративных систем. Акты обследования технического состояния межхозяйственных оросительно-осушительных систем, узла ГТС и оборудования насосных станций сети
2015	26,6 тыс. га	26,6 тыс. га	Паспортизация государственных мелиоративных систем. Акты обследования технического состояния оросительной сети, узла ГТС и оборудования насосных станций межхозяйственной сети

Одним из важных приемов по регулированию водного режима орошаемых сельхозугодий, в рамках выполнения задания по ФЦП в сфере мелиораций земель, являются противопаводковые мероприятия. Согласно, актам о приеме работ по проведению противопаводковых мероприятий статотчета за 2013-2015 г.г., все запланированные работы были проведены в полном объеме и профинансированы из выделенных средств. Так в 2013 году защитные противопаводковые мероприятия проводились на семи мелиоративных объектах и на общую сумму в 6 млн. рублей, а в 2014 году эти мероприятия были только необходимы на четырех объектах гидротехнических сооружений и затраты составили 2,675 млн. рублей. Как видно из таблицы все запланированные мероприятия государственного задания были, также выполнены в полном объеме.

Помимо проводимых работ в рамках ФЦП «Развитие сельского хозяйства Пензенской области» с 2011 года началось обновление мелиоративной тех-

ники. Общая сумма закупки составила 47,4 млн. рублей. При этом, Правительством Пензенской области было компенсировано 30% произведенных затрат на их приобретение производителям сельскохозяйственных товаров в виде субсидий, общая сумма которых составила 11,4 млн. рублей, из них выплаты получили:

- ООО «Урожай плюс» Шемышейского района - 6,412 млн.руб.;
- ООО «Сурский картофель» Шемышейского района - 0,75 млн.руб.;
- ООО «Сканов» Наровчатского района - 0,725млн.руб.;
- ООО «Агрохолдинг» Пензенского района - 1,26 млн.руб.;
- СПК «Петровский» Башмаковского района - 0,725 млн.руб.

Согласно этой же ФЦП в Пензенской области был введен в действие порядок предоставления субсидий для сельхозпроизводителей в 2015 году:

– на возмещение 80% стоимости потребленной электроэнергии, использованной при поливе посевных площадей, занятых в основном овощными культурами. На сегодняшний день выплачено 786,4 тыс.руб;

– на возмещение части затрат на приобретенное дизельного топлива, использованного при поливе посевных площадей, занятых овощными культурами, из расчета 5тыс. рублей на 1 га посевных площадей, но в размере не более 30% от общей стоимости использованного на эти цели дизельного топлива. На сегодняшний день выплачено 864,0 тыс.руб.

При реализации этой целевой программы с помощью выделенных субсидий в более 15 хозяйствах

были организованы новые поливные участки, что свидетельствует о положительной динамике развития орошаемого земледелия в области.

Анализируя вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что на территории Пензенской области активно ведутся работы по возвращению орошаемых земель в сельскохозяйственный оборот. Это подтверждается малой долей орошаемых земель, находящихся в неудовлетворительном состоянии (0,4%). Получение высоких и устойчивых урожаев основных сельскохозяйственных культур, выращиваемых в регионе, и поддержание орошаемых земель в хорошем мелиоративном состоянии возможно только при строгом контроле и налаженной работе оросительных систем.

#### Библиографический список

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 12 октября 2013 г. N 922 г. Москва "О федеральной целевой программе "Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014 - 2020 годы" // Российская газета от 21 октября 2013 г.
2. Тюкленкова Е.П., Пресняков В.В., Тюнькова Н.А. Рациональное использование земель сельскохозяйственного назначения в пензенской области [Электронный ресурс] Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 1. Режим доступа: URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=11870>.
3. Доклад о состоянии и использовании земель в Пензенской области в 2014 году [Электронный ресурс]. Росреестр – Режим доступа: <https://rosreestr.ru>.
4. Отчеты о проделанной работе ФГБУ «Управление «Пензамелиоводхоз». [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: <http://penzamellovodhoz.ru/>.
5. Белякова Е.А., Фролова Е.А., Сухова О.И., Сухов Я.И. Рациональное использование земель сельскохозяйственного назначения: состояние, проблемы, решения // Образование и наука в современном мире. Инновации. 2016. – №6-2. – С. 185-190.

#### References

1. Postanovlenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 12 oktyabrya 2013 g. N 922 g. Moskva "O federal'noj celevoj programme "Razvitie melioracii zemel' sel'skohozyajstvennogo naznacheniya Rossii na 2014 - 2020 gody" // Rossijskaya gazeta ot 21 oktyabrya 2013 g.
2. Tyuklenkova E.P., Presnyakov V.V., Tyunkova N.A. Racional'noe ispol'zovanie zemel' sel'skohozyajstvennogo naznacheniya v penzenskoj oblasti [Elektronnyj resurs] Sovremennyye problemy nauki i obrazovanija. – 2014. – № 1. Rezhim dostupa: URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=11870>.
3. Doklad o sostoyanii i ispol'zovanii zemel' v Penzenskoj oblasti v 2014 godu [Elektronnyj resurs]. Rosreestr – Rezhim dostupa: <https://rosreestr.ru>.
4. Otchety o prodelannoj rabote FGBU «Upravlenie «Penzamellovodhoz». [Elektronnyj resurs] Rezhim dostupa: URL: <http://penzamellovodhoz.ru/>.
5. Belyakova E.A., Frolova E.A., Suhova O.I., Suhov YA.I. Racional'noe ispol'zovanie zemel' sel'skohozyajstvennogo naznacheniya: sostoyanie, problemy, resheniya // Obrazovanie i nauka v sovremennom mire. Innovacii. 2016. – №6-2. – S. 185-190.

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ: ИННОВАЦИОННО-МАРКЕТИНГОВЫЙ АСПЕКТ

**Мордовченков Н.В.**, д.э.н., профессор, Институт пищевых технологий и дизайна – филиал Нижегородского государственного инженерно-экономического университета  
**Бозина Т.А.**, старший преподаватель, Институт пищевых технологий и дизайна – филиал Нижегородского государственного инженерно-экономического университета

**Аннотация:** В статье рассматривается авторская концепция решения инфраструктурных проблем на основе формирования инновационно-маркетинговой методологии науки – инфраграфии. Рассматривается философия инфраструктуры как конвергенция различных наук в условиях глобализации экономики. Представлен комплексный, системный подход при условии репрезентативности (достоверности) множества альтернативных точек зрения при моделировании социально-экономической системы. Излагаются основные факторы формирования и функционирования современной инфраструктуры как интегральное звено рыночной системы. Выдвигается гипотеза исследования необходимости интегративной науки по решению инфраструктурных проблем в условиях государственного регулирования. Рассмотрена категория полезности науки инфраграфии как тезиса: лаконичен, ассоциативен, имеет новизну идеи, удобопроизносим. Предложены авторские подходы к проблеме исследования, методу исследования и взаимодействию с другими науками.

**Ключевые слова:** методология, инноватор, инфраструктура, инфраграфия, системный метод, парадигма, глобализация, моделирование, инновационный маркетинг.

**Abstract:** The article deals with the concept of authorship decisions based on infrastructural problems of formation of innovative marketing methodology of science-infragrafi. Discusses the philosophy of infrastructure as a convergence of various Sciences in a globalized economy. Introduced an integrated system approach provided the representativeness (authenticity) a myriad of alternative viewpoints in modeling socio-economic system. Outlines the main factors of forming and functioning of a modern infrastructure as an integral link in the market system. The hypothesis of the study necessary integrative science to address infrastructure issues in terms of State regulation. Reviewed by category utility of science infragrafi as tezumenta: laconic, associativen, is the novelty of the idea, udoboproiznosim. Proposed copyright approaches to research, metodu research and interaction with other sciences.

**Keywords:** methodology, innovator, infrastructure, infragrafiya, systematic method, paradigm, globalization, modeling, innovative marketing.

Эволюция фундаментальных научно-инновационных исследований постоянно трансформирует процессы познания, методы и методологию организации и кумуляцию знания, уровни и приоритеты в научной работе и инновационных изысканиях. Процессы познания истины в науке меняются, однако перспективы ее развития и совершенствования основываются на генезисе знания в целом и истории научного познания мира. В условиях постиндустриальной экономики происходит ротация различных теорий и научных парадигм. В таких условиях исследователю необходимы нестандартные инновационные решения. Выделяя императивы в науке, сомневаясь в незыблемом, инноватор-исследователь должен быть способен формировать все новые и новые методы, нормы и общую методологию научного познания в целом, которая ретранслируется в фундаментальные исследования, а в дальнейшей в проектную практику. Учитывая воспроизводственный характер развития науки, как базовый элемент рыночной инфраструктуры в обозримом будущем информационный ресурс должен стать более значимым.

Процесс трансформации постиндустриальной экономики открыл новые объекты рыночной инфраструктуры как необходимые измерения в современной математизированной эконометрике региона. Философия инфраструктуры и конвергенция наук на её основе формирует новую интегральную область знаний – методологию науки. От методологии не следует ожидать какого-либо универсального свода нормативных знаний и решений для всей науки в целом. Однако экономисту, менеджеру, маркетологу «в лице» интегральной методологии может быть представлен определенный реестр вариантов, связанный с теоретическим осмыслением исследовательского опыта науки в целом.

Центральной категорией инновационной научной методологии должна явиться методология исследования инфраструктурных проблем, предлагающая выход на конкурентоспособный рубеж фун-

даментального уровня и опережающего развития научных исследований. Относительно этого стратегического сценария может быть построен методолого-теоретический анализ, экономически обоснованный прогноз и достигнут синергетический эффект при взаимодействии наук. В этой связи методология комплексного исследования инфраструктурных проблем в условиях глобализации как новое научное направление региональной экономики позволит обогатить и отдельно взятые науки.

В качестве предельно общей организующей методологической категории развития методов познания применяется системный подход, который используется в двух направлениях: для изучения конкретных социально-экономических процессов и для построения их экономико-математических моделей. При этом важным парадигмальным критерием использования системного метода должно явиться и использование репрезентативного множества альтернативных точек зрения, стремящегося к максимальной полноте стоящих за ним комплекса причинно-следственных связей моделируемой целостности элементов. Предполагаемый критерий позволит осуществить выбор методов, которые с достаточной степенью достаточности и достоверности будут отвечать требованиям соответствия модели действительности. Построение же адекватной модели – это способ конкретного реагирования на поставленные задачи, объективного рассмотрения их с различных сторон для формирования исчерпывающей совокупности знаний о необходимых свойствах модели и, соответственно, достаточной полноте свойств изучаемого объекта.

На современном этапе постиндустриальной экономики наблюдается ротация линейной парадигмы развития рыночных отношений к нелинейной, многоуровневой, что создает реальные предпосылки к инвариантной трактовке рынка. Генезис экономической мысли в России и мире постоянно требует трансформации и инвентаризации комплексной системы информационной инфраструктуры [4]. Возни-

кает объективная необходимость и уникальная возможность методолого-теоретического и концептуально-методологического инструментария системы экронтических дисциплин как взаимосвязанный, непротиворечивый комплекс научных представлений об экономической категории инфраструктуры и проблемных сценариях, возникающих в ходе её функционирования. Современная инфраструктура как интегральное звено рыночной системы обусловлена следующими факторами:

- глобализацией мировой системы рынков;
- регионализацией экономики и формированием инфраструктурных систем на мезоуровне;
- конвергенцией инфраструктурных элементов и созданием реальных условий к оптимизации инфраструктуры как системы;
- использованием экономико-математических методов динамического моделирования;
- формированием и совершенствованием инновационных компьютерных технологий.

Комплексный анализ методологических и методических проблем региональной инфраструктуры в условиях рынка позволяют сделать вывод о том, что из спектра существующих экономических дисциплин ни одна из них в достаточной мере не связана с другой (линейный подход). Необходима наука, позволяющая научно обоснованно исследовать методологию взаимодействия между линейными дисциплинами как с точки зрения качественной, так и количественной интерпретации. Необходим методологический «стержень», вокруг которого выстраивались бы отдельные взятые дисциплины.

Общезвестно, что инновационные науки возникают, как правило, на основе сформировавшихся подсистем науки, а также на «стыке» детально разработанных наук и на последующем этапе – в процессе трансформации их в отдельную самостоятельную науку.

Рост значимости разработки паритета глобальной и региональной инфраструктуры в условиях рынка, повышенный интерес к их взаимодействию со стороны научного мира позволяет подтвердить корректность о необходимости развития инновационного направления в условиях трансформации рыночных отношений – инфраграфии [1, с. 211-213].

Генерирующая идея инфраграфии включает в себя методологию комплексного исследования инфраструктурных проблем в условиях глобализации и государственного регулирования экономики и финансов.

Полезность науки инфраграфии с точки зрения инновационного маркетинга состоит в том, чтобы:

- повысить статус современной инфраструктуры, в том числе трансформируемой региональной экономики в составе рыночной;
- реально подтвердить явление конвергенции в условиях функционирования и наращивания глобальной инфраструктуры;

– выявить необходимость обобществления экономики регионов в виде корпоративных, муниципальных, региональных, окружных и федеральных структур, формирующих замкнутые циклы связанности информационной составляющей и товарно-денежных потоков мезоэкономики.

Инновационное направление науки – инфраграфия может быть использовано как важнейший методолого-теоретический имидж инфраструктуры как экономической категории. Кроме того, он является изюминкой, т.е. лаконичен, эстетичен, ассоциативен, имеет новизну идеи, удобопроизносим [2], [4].

Поэтому, по мнению авторов статьи, необходимо выделить следующие основополагающие условия жизнеспособности науки инфраграфии: проблему, предмет, метод исследования и взаимодействие с другими науками.

**Проблема исследования** – выявление необходимых требований по созданию концептуального, методологического и методического обеспечения эффективности инфраструктуры в соответствии с разработанной концепцией и классификацией [3], [2].

**Предмет науки инфраграфии** – комплекс инфраструктурных задач, как система их методик, его ранжирование и декомпозиция по приоритетам и уровням эффективности в условиях трансформации информатизации и глобализации социально-экономических отношений.

**Метод исследования** – комплексный анализ и системный подход, позволяющие не только ретранслировать информационный ресурс, но и выявлять резервы и возможности по индикативному планированию и экономически обоснованному прогнозированию социально-экономического кластера отдельно взятых отраслей и мезоуровня в целом.

В ходе взаимодействия с другими науками, необходимо отразить межпредметные связи с учетом конвергенции общепрофессионального и специального блока дисциплин. При этом инфраграфия создает реальные возможности к созданию оптимальных и (или) сценарно-вариационных моделей собственных эффективных связанных финансово-информационно-экономических структур, а также в русле интерпретации языков моделирования различных уровней к философским парадигмальным описаниям и изменениям в системах функционального и интерактивного моделирования на альтернативной основе в пространстве и во времени.

В своих научных исследованиях авторы статьи используют все четыре «опоры» инфраграфии, создавая методологические и методические основы формирования индустрии моды и красоты, своеобразную подсистему инфраструктурных элементов, состоящих из эконометрических методов и моделей эффективного функционирования социально-экономических систем на мезоуровне [5], [6], [7], [8].

#### Библиографический список

1. Мордовченков Н.В., Майорова С.Г. Глобализация и инфраструктура мировой системы рынков. Сборник научных трудов. Выпуск 4. Н. Новгород, ВГИПИ, 2001.
2. Мордовченков Н.В. Эффективность региональной экономики: введение в инфраграфию. Монография. Н. Новгород, изд. Гладкова, 2002, 300 с.
3. Мордовченков Н.В., Николаева Г.Е., Николаева М.Г., Харченко А.Ф. Методология научных исследований в информационной инфраструктуре экономики. Монография. Н. Новгород, Изд. ВГИПУ, 2005, 160 с.
4. Мордовченков Н.В. Методология комплексного исследования инфраструктурных проблем в условиях глобализации экономики и финансов / Н.В. Мордовченков – Н. Новгород: ВГИПА, 2003, 359 с.
5. Мордовченков Н.В., Бозина Т.А. Рыночные аспекты современной инфраструктуры в сфере услуг на мезоуровне / Н.В. Мордовченков, Т.А. Бозина – Киров: Вопросы новой экономики, № 2 (34), 2015, с. 72 – 79.
6. Бозина Т.А., Мордовченков Н.В., Морозова Г.А. Система услуг индустрии моды и красоты на мезоуровне: инфраструктурный аспект / Сборник статей международной заочной научно-практической конференции

«Наука и образование в жизни современного общества», 30.04.2015 г. Тамбов: Колсандиговая компания «Юком», 2015, том 8, с. 28-33.

7. Бозина Т.А., Морозова Г.А., Мордовченков Н.В. Концептуальный подход к эффективной подготовке кадров для формирования индустрии моды и красоты на международном рынке / Т.А. Бозина, Г.А. Морозова, Н.В. Мордовченков – Москва: Экономика и предпринимательство, № 7(60), 2015, с.175-180.
8. Мордовченков Н.В., Бозина Т.А., Митрошкина Л.Н. Экономическое моделирование процесса дистанционного обучения образовательных услуг в регионе: инфраструктурно-институциональный аспект / Н.В. Мордовченков, Т.А. Бозина, Л.Н. Митрошкина – Тамбов: Научный альманах, № 10-1 (24), 2016, с. 237-241.

#### References

1. Mordovchenkov N.V., Majorova S.G. Globalizatsiya i infrastruktura mirovoj sistemy rynkov. Sbornik nauchnyh trudov. Vypusk 4. N. Novgorod, VGIPI, 2001.
2. Mordovchenkov N.V. Effektivnost' regional'noj ehkonomiki: vvedenie v infragraciyu. Monografiya. N. Novgorod, izd. Gladkova, 2002, 300 s.
3. Mordovchenkov N.V., Nikolaeva G.E., Nikolaeva M.G., Harchenko A.F. Metodologiya nauchnyh issledovaniy v informacionnoj infrastrukture ehkonomiki. Monografiya. N. Novgorod, Izd. VGIPU, 2005, 180 s.
4. Mordovchenkov N.V. Metodologiya kompleksnogo issledovaniya infrastrukturnyh problem v usloviyah globalizatsii ehkonomiki i finansov / N.V. Mordovchenkov – N. Novgorod: VGIPA, 2003, 359 s.
5. Mordovchenkov N.V., Bozina T.A. Rynochnye aspekty sovremennoj infrastruktury v sfere uslug na mezourovne / N.V. Mordovchenkov, T.A. Bozina - Kirov: Voprosy novej ehkonomiki, № 2(34), 2015, s. 72 – 79.
6. Bozina T.A., Mordovchenkov N.V., Morozova G.A. Sistema uslug industrii mody i krasoty na mezourovne: Infrastrukturnyj aspekt / Sbornik statej mezhdunarodnoj zaochnoj nauchno-prakticheskoj konferencii «Nauka i obrazovanie v zhizni sovremennogo obshchestva» 30.04.2015 g. Tambov: Kolsandigovaya kompaniya «YUkom», 2015, tom 8, s. 28-33.
7. Bozina T.A., Morozova G.A., Mordovchenkov N.V. Konceptual'nyj podhod k ehfektivnoj podgotovke kadrov dlya formirovaniya industrii mody i krasoty na mezhdunarodnom rynke / T.A. Bozina, G.A. Morozova, N.V. Mordovchenkov – Moskva: EHkonomika i predprinimatel'stvo, № 7(60), 2015, s.175-180.
8. Mordovchenkov N.V., Bozina T.A., Mitroshkina L.N. EHkonomicheskoe modelirovanie processa distantsionnogo obucheniya obrazovatel'nyh uslug v regione: Infrastrukturno-institucional'nyj aspekt / N.V. Mordovchenkov, T.A. Bozina, L.N. Mitroshkina – Tambov: Nauchnyj al'manah, № 10-1 (24), 2016, s. 237-241.



## АНАЛИЗ НАЧИСЛЕНИЯ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ И РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

**Нигматуллина Г.Р.**, к.э.н., Башкирский государственный аграрный университет  
**Сейитмырадов Д.И.**, Башкирский государственный аграрный университет

**Аннотация:** Изучение и анализ динамики налоговых поступлений в бюджет всегда является актуальной темой, так как большая часть доходной части бюджета страны образуется за счёт налоговых поступлений. В статье проведён анализ начислений налога на имущество организаций в России и Республике Башкортостан за период с 2006 по 2014/2015 гг., а также сделан прогноз по ожидаемым поступлениям налога на имущество организаций в России и Республике Башкортостан на последующие 3-4 года. Данные по формам статистической налоговой отчетности за 2006-2015 гг. взяты из официального сайта Федеральной налоговой службы России.

**Ключевые слова:** Налог на имущество организаций, исчисление налога, прогноз, структура налога, льгота по налогу, динамика поступлений налога, платежи налога.

**Abstract:** The study and analysis of dynamics of tax revenues in the budget always is a relevant topic, since a large part of budget revenues of the country is formed by tax revenues. In the article the analysis of tax charges on property of organizations in Russia and the Republic of Bashkortostan for the period from 2006 to 2014/2015 and made a forecast of expected income tax on property of organizations in Russia and the Republic of Bashkortostan in the subsequent 3-4 years. The data on the forms of statistical tax reporting for the years 2006-2015 taken from the official website of the Federal tax service of Russia.

**Keywords:** Tax on property of organizations, tax calculation, forecast, structure of tax exemption for the tax dynamics of income tax, payments tax.

Имущественные налоги складываются из налога на имущество организаций и физических лиц, земельного и транспортного налога. Рассмотрим, ка-

кую долю составляют имущественные налоги в общей сумме налоговых поступлений в России на 2016 год (таблица 1).

Таблица 1 - Структура поступлений имущественных налогов в консолидированные бюджеты субъектов РФ за январь-ноябрь 2016 г.

Вид налога	млрд. руб.	в % к соотв. периоду 2015 г.
Всего поступило в РФ	6826,0	109,2
в т.ч. налог на имущество физических лиц	28,6	101,0
налог на имущество организаций	749,2	107,2
транспортный налог	115,1	87,8
земельный налог	163,2	93,0

Налог на имущество организаций в 2016 г. составил 0,4% от общей доли налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ (при этом в сравнении с 2015 г. увеличился на 1,0%), налог на имущество физических лиц – 19,7% (увеличился на 7,2%), транспортный налог – 1,7% (размер поступлений сократился на 12,2%), земельный налог – 2,4% (также сократился на 7%).

Рассмотрим налог на имущество организаций более детально, изучим его динамику и проведем анализ начислений налога в целом по России, а также по региону в Приволжском федеральном округе – Республике Башкортостан.

В таблице 2 представлены данные за период 2006-2015 гг. по налоговой базе и структуре начислений налога на имущество организаций в России.

Таблица 2 - Налоговая база и структура начислений по налогу на имущество организаций в РФ, млрд. руб.

Годы	Налоговая база	Сумма налога, исчисленная к уплате в бюджет	Сумма налога, не поступившая в бюджет в связи с предоставлением налогоплательщикам налоговых льгот - всего	в том числе:	
				по льготам, установленным ст.381, 346, 7 НК РФ, международными договорами РФ	по льготам, установленным в соответствии с п.2 ст. 372 НК РФ органами законодательной власти субъектов РФ
2006	10436,3	215,90	204,60	110,90	93,7
2007	13162,82	270,44	247,38	126,99	120,39
2008	16578,32	334,80	266,68	143,83	122,85
2009	20257,27	395,95	284,30	168,04	116,25
2010	20519,69	434,31	306,32	184,00	122,32
2011	23043,05	485,43	324,64	193,20	132,45
2012	26239,5	551,82	364,45	227,52	143,12
2013	37289,28	625,22	184,02	131,92	152,11
2014	39090,84	655,44	191,04	127,59	151,08
2015	41869,23	727,62	317,73	161,35	156,14

В 2015 г. по сравнению с 2014 г.: налоговая база увеличилась на 7,1%, сумма налога, исчисленная к уплате в бюджет – на 11%, сумма налога, не поступившая в бюджет в связи с предоставлением налогоплательщикам льгот – на 66,3%.

Большую долю составляет сумма налога, не поступившая в бюджет в связи с предоставлением налогоплательщикам льгот, размер которых с каждым годом увеличивается. Так, в 2015 г. по сравнению с 2014 г. размер налоговых льгот вырос на 13,9%.

Наглядно динамика поступлений налога представлена на рисунке 1.

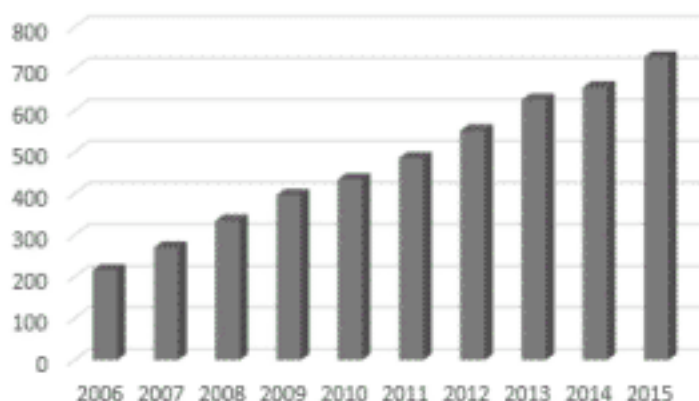


Рисунок 1 - Динамика поступлений налога на имущество организаций в РФ по годам, млрд. руб.

Из рисунка 1 видно, что уровень налоговых платежей на имущество организаций в период 2006-2015 гг. повышается, причем, если сравнить данные

2006 г. с данными 2015 г., можно определить, что размер налоговых поступлений за этот период увеличился в 3,37 раз.

Таблица 3 - Динамика поступлений по налогу на имущество организаций бюджет РФ за 2013-2015 гг., млрд. руб.

Наименование налога	2013 г.	2014 г.	Темп, %	2014 г.	2015 г.	Темп, %
Налог на имущество организаций	625,22	655,44	104,8	655,44	727,62	111,8

По данным таблицы 3 видно, что в 2014 г. по сравнению с предыдущим годом сумма, исчисленная уплате в бюджет, возросла на 4,8%, а уже в 2015 г. по сравнению с 2014 г. – на 11%.

2. Налоговая ставка в отношении объектов недвижимого имущества, налоговая база по которым определяется как кадастровая стоимость, устанавливается в размере: в 2016 году и последующие годы - 2%.

Рассмотрим применение налога на имущество организаций в Республике Башкортостан.

В таблице 4 представлена налоговая база и структура начислений по налогу на имущество организаций по Республике Башкортостан за период 2006-2015 гг.

Согласно статье 2 Закона Республики Башкортостан «О налоге на имущество организаций»:

1. Налоговая ставка устанавливается в размере 2,2 %;

Таблица 4 - Налоговая база и структура начислений по налогу на имущество организаций в Республике Башкортостан, млрд. руб.

Годы	Налоговая база	Сумма налога, исчисленная к уплате в бюджет	Сумма налога, не поступившая в бюджет в связи с предоставлением налогоплательщикам налоговых льгот - всего	в том числе:	
				по льготам, установленным ст. 381, 346, 7 НК РФ, международными договорами РФ	по льготам, установленным в соответствии с п.2 ст. 372 НК РФ органами законодательной власти субъектов РФ
2006	192,52	4,24	3,04	1,28	1,77
2007	229,92	5,04	4,44	1,56	2,88
2008	278,09	6,10	3,98	1,77	2,21
2009	312,77	6,88	4,27	1,95	2,32
2010	335,47	7,29	4,65	2,18	2,47
2011	349,62	7,87	4,71	4,71	0,01
2012	398,81	8,76	5,00	5,00	0,01
2013	568,82	10,82	0,79	0,18	0,61
2014	540,25	10,80	1,06	0,25	0,81
2015	574,83	10,83	1,85	1,06	0,79

Данные таблицы 4 позволяют нам сделать вывод о том, что сумма налога, уплачиваемая в бюджет, растёт с каждым годом. Это связано с тем, что, во-первых, за анализируемый нами период происходили изменения в налоговой ставке (так, в 2015 г. ставка составляла 1,5%), во-вторых, возрастает налоговая база, в балансе предприятий имеется большее количество объектов, подлежащих налогообложению. Как видно из таблицы 4, боль-

шое увеличение суммы налога наблюдается в 2013 г., в сравнении с предыдущим годом сумма возросла на 23,5%. В период 2013-2015 гг. увеличение происходит равномерно и незначительно – в среднем на 0,2%.

Наглядно динамика поступлений налога на имущество организаций в РБ представлена на рисунке 2:

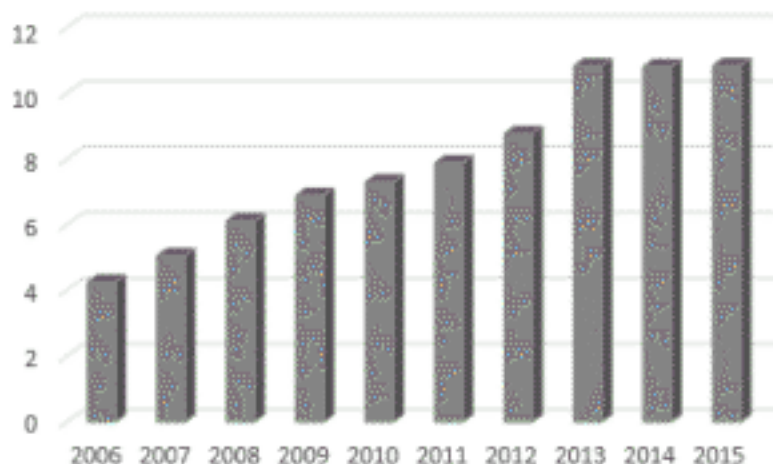


Рисунок 2 - Динамика поступлений налога на имущество организаций в РБ по годам, млрд. руб.

В таблице 5 представлена доля налога на имущество организаций к общей сумме, исчисленной к уплате, по Приволжскому федеральному округу.

Согласно Закону Республики Башкортостан от 17.07.2012 №573-з освобождаются от налогообложения:

1. общественные объединения, ассоциации, осуществляющие свою деятельность за счет добровольных взносов и пожертвований граждан и отчислений организаций из оставшейся в их распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей прибыли на содержание указанных общественных объединений, ассоциаций, если они не осуществляют предпринимательскую деятельность;
2. товарищества собственников жилья, жилищные, жилищно-строительные и гаражные кооперативы, садоводческие, огороднические, дачные некоммерческие объединения граждан;
3. организации народных художественных промыслов;
4. субъекты малого предпринимательства, осуществляющие производственную деятельность в производственно-технологических центрах субъектов малого предпринимательства Республики Башкортостан в части имущества, созданного (приобретенного) для осуществления производственной деятельности в производственно-технологических центрах субъектов малого предпринимательства Республики Башкортостан;

5. профессиональные аварийно-спасательные службы, профессиональные аварийно-спасательные формирования;

6. научно-исследовательские учреждения предприятия Академии наук Республики Башкортостан, а также научно-исследовательские, конструкторские учреждения (организации), опытные и опытно-экспериментальные предприятия независимо от организационно-правовых форм и форм собственности в отношении имущества, используемого в целях научной (научно-исследовательской) деятельности;

7. организации - в отношении имущества, используемого ими исключительно для отдыха и оздоровления детей;

8. организации, состоящие на налоговом учете на территории РБ, заключившие с Правительством РБ инвестиционное соглашение об условиях реализации приоритетного инвестиционного проекта и осуществившие капитальные вложения в объекты основных средств производственного назначения (приобретение основных средств (за исключением приобретения основных средств по договору лизинга), не бывших ранее в эксплуатации, новое строительство (в том числе хозяйственным способом), используемые исключительно для производства товаров, выполнения работ, оказания услуг на территории РБ, предназначенных для реализации третьим лицам в целях извлечения прибыли (далее - инвесторы) и другие.

Таблица 5 - Доля налога на имущество организаций в РБ к общей сумме по Приволжскому федеральному округу

Годы	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ПФО	34,34	41,53	50,31	58,54	62,88	68,67	81,67	91,14	95,93	104,68
РБ	4,24	5,04	6,10	6,88	7,29	7,87	8,76	10,82	10,80	10,83
Доля, %	12	12	12	12	12	11	11	12	11	10

Так, из таблицы 5 видно, что в среднем, доля поступлений по Республике Башкортостан составляет 11% от общей суммы налоговых поступлений по ПФО.

Далее сделаем прогноз: сколько составит сумма налога на имущество организаций в следующие

три/четыре года по имеющимся у нас данным. Сделаем прогноз как по всей России, так и по Республике Башкортостан. Проведем необходимые расчеты по налогу на имущество организаций (таблица 6).

Таблица 6 - Сумма налога на имущество организаций в РФ, млрд. руб.

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Сумма налога	215,9	270,44	334,80	395,95	434,31	485,43	551,82	625,22	655,44	727,62

Проведём анализ динамики налога на имущество организаций в РФ по годам и построим линию тренда (рисунок 3).

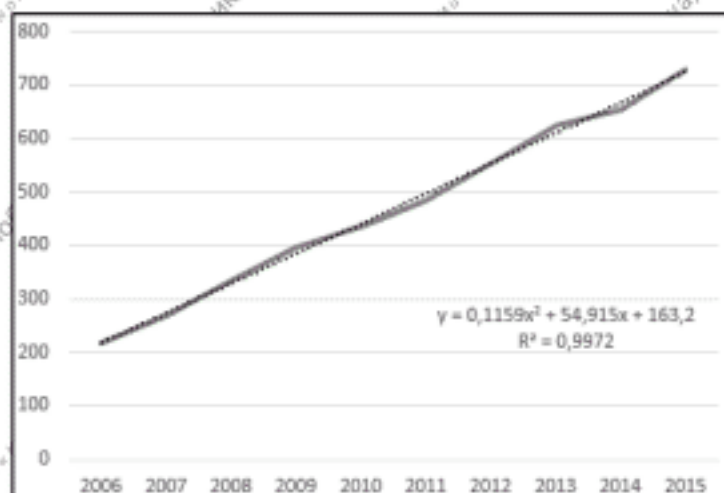


Рисунок 3 - Выравнивание ряда динамики аналитическим методом по полиномиальной функции

Имеющиеся у нас данные занесём в следующую таблицу и сделаем необходимые расчёты (таблица 7).

Таблица 7 - Выравнивание ряда динамики аналитическим методом по полиномиальной функции

Годы	Сумма налога на имущество организаций, млрд. руб., Y <sub>t</sub>	Порядковый номер года, t	Полиномиальная функция		
			Y <sub>t</sub>	Y <sub>t</sub> - Y <sub>t</sub>	(Y <sub>t</sub> - Y <sub>t</sub> ) <sup>2</sup>
2006	215,9	1	218,23	-2,33	5,43
2007	270,44	2	273,49	-3,05	9,30
2008	334,80	3	328,99	5,81	33,76
2009	395,95	4	384,71	11,24	126,34
2010	434,31	5	440,67	-6,36	40,45
2011	485,43	6	496,86	-11,43	130,64
2012	551,82	7	553,28	-1,46	2,13
2013	625,22	8	609,94	15,28	233,48
2014	655,44	9	666,82	-11,38	129,50
2015	727,62	10	723,94	3,68	13,54
2016	X	11	781,29	X	X
2017	X	12	838,87	X	X
2018	X	13	896,68	X	X
Итого	4696,93	91	7213,77	0	724,58

Выполним интервальный прогноз на 3 года:

$$\mu_{\delta_t} = \sqrt{\frac{\delta_{t-1}^2}{n} + \frac{\delta_{t-1}^2 * t_{t-1}^2}{\sum t_{t-1}^2} + \frac{\delta_{t-1}^2 * t_{t-1}^4}{\sum t_{t-1}^4}}$$

$$\mu_{\delta_t} = \frac{\sum (\alpha_t - Y_t)^2}{n - m - 1} = \frac{724,58}{13 - 2 - 1} = 72,458 \text{ млрд. руб.}$$

Где  $Y_t \pm \Delta_{\delta_t}$  - интервальный прогноз,

$t\alpha$  - табличное значение Стьюдента,  $t\alpha = 2,16$  при  $\alpha = 0,05$

Интервальный прогноз на 2016 г.:

$$\mu_{\delta_t} = \sqrt{\frac{72,458}{13} + \frac{72,458}{8281} * 11^2 + \frac{72,458}{68574961} * 11^4} = 2,578 \text{ млрд. руб.}$$

$$\Delta_{\delta_t} = t\alpha * \mu_{\delta_t} = 2,16 * 2,578 = 5,568 \text{ млрд. руб.}$$

$$Y_t - \Delta_{\delta_t} = 781,29 - 5,57 = 775,72 \text{ млрд. руб.}$$

$$Y_t + \Delta_{\delta_t} = 781,29 + 5,57 = 786,86 \text{ млрд. руб.}$$

$$Y_t - \Delta_{\delta_t} = 838,87 - 5,66 = 833,21 \text{ млрд. руб.}$$

$$Y_t + \Delta_{\delta_t} = 838,87 + 5,66 = 844,53 \text{ млрд. руб.}$$

Интервальный прогноз на 2017 г.:

$$\mu_{\delta_t} = \sqrt{\frac{72,458}{13} + \frac{72,458}{8281} * 12^2 + \frac{72,458}{68574961} * 12^4} = 2,618 \text{ млрд. руб.}$$

$$\Delta_{\delta_t} = t\alpha * \mu_{\delta_t} = 2,16 * 2,618 = 5,655 \text{ млрд. руб.}$$

$$Y_t - \Delta_{\delta_t} = 838,87 - 5,66 = 833,21 \text{ млрд. руб.}$$

$$Y_t + \Delta_{\delta_t} = 838,87 + 5,66 = 844,53 \text{ млрд. руб.}$$

Интервальный прогноз на 2018 г.:

$$\mu_{\delta_t} = \sqrt{\frac{72,458}{13} + \frac{72,458}{8281} * 13^2 + \frac{72,458}{68574961} * 13^4} = 2,661 \text{ млрд. руб.}$$

$$\Delta_{\delta_t} = t\alpha * \mu_{\delta_t} = 2,16 * 2,661 = 5,748 \text{ млрд. руб.}$$

$$Y_t - \Delta_{\delta_t} = 896,68 - 5,75 = 890,93 \text{ млрд. руб.}$$

$$Y_t + \Delta_{\delta_t} = 896,68 + 5,75 = 902,43 \text{ млрд. руб.}$$

$$Y_t - \Delta_{\delta_t} = 896,68 - 5,75 = 890,93 \text{ млрд. руб.}$$

$$Y_t + \Delta_{\delta_t} = 896,68 + 5,75 = 902,43 \text{ млрд. руб.}$$

Таким образом, если выявленная тенденция по полиномиальной функции сохранится, то в следую-

шие три года с вероятностью можно ожидать следующее колебание сумм налога на имущество организаций в России:

- в 2016 г. - от 775,72 млрд. руб. до 786,86 млрд. руб.;
- в 2017 г. - от 775,63 млрд. руб. до 786,95 млрд. руб.;
- в 2018 г. - от 890,93 млрд. руб. до 902,43 млрд. руб.

По выполненным прогнозным расчётам, выявлена тенденция увеличения суммы налога на имущество организаций в последующие годы.

В 2015 г. она составляла 727,62 млрд. руб. Согласно нашим расчётам при самом благоприятном для страны исходе в 2017 г. данная сумма может вырасти на 8,1%.

Теперь проведём анализ динамики налога на имущество организаций в Республике Башкортостан по годам и также построим линию тренда (рисунок 4).

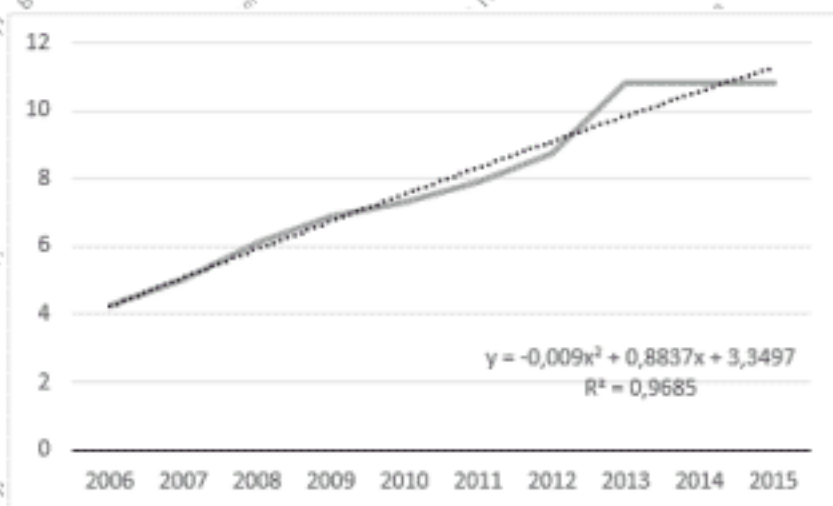


Рисунок 4 - Выравнивание ряда динамики аналитическим методом по полиномиальной функции

Данные занесём в таблицу 8.

Таблица 8 - Выравнивание ряда динамики аналитическим методом по полиномиальной функции

Годы	Сумма налога на имущество организаций, млрд. руб., $Y_t$	Порядковый номер года, $t$	Полиномиальная функция		
			$Y_t$	$Y_t - Y_t$	$(Y_t - Y_t)^2$
2006	4,24	1	4,22	0,02	0,0004
2007	5,04	2	5,08	-0,04	0,0016
2008	6,1	3	5,92	0,18	0,0324
2009	6,88	4	6,74	0,14	0,0196
2010	7,29	5	7,54	-0,25	0,0625
2011	7,87	6	8,33	-0,46	0,2116
2012	8,76	7	9,09	-0,33	0,1089
2013	10,82	8	9,84	0,98	0,9604
2014	10,8	9	10,57	0,23	0,0529
2015	10,83	10	11,29	-0,46	0,2116
2016	X	11	11,98	X	X
2017	X	12	12,66	X	X
2018	X	13	13,32	X	X
Итого	78,63	91	116,59	0,01	1,6619

Также выполним интервальный прогноз на 3 года:

$$\delta_t^2 = \frac{\sum (Y_t - Y_t)^2}{n - m - 1} = \frac{1,6619}{13 - 2 - 1} = 0,662 \text{ млрд. руб.}$$

$$t\alpha = 2,16 \text{ при } \alpha = 0,05$$

Интервальный прогноз на 2016 г.:

$$\mu_{\delta_t} = \sqrt{\frac{0,662}{13} + \frac{0,662}{8281} * 11^2 + \frac{0,662}{68574961} * 14^4} = 0,246 \text{ млрд. руб.}$$

$$\Delta_{\delta_t} = t * \alpha * \mu_{\delta_t} = 2,16 * 0,246 = 0,531 \text{ млрд. руб.}$$

$$Y_t - \Delta_{\delta_t} = 11,98 - 0,53 = 11,45 \text{ млрд. руб.}$$

$$Y_t + \Delta_{\delta_t} = 11,98 + 0,53 = 12,51 \text{ млрд. руб.}$$

Интервальный прогноз на 2017 г.:

$$\mu_{\delta_t} = \sqrt{\frac{0,662}{13} + \frac{0,662}{8281} * 12^2 + \frac{0,662}{68574961} * 12^4} = 0,250 \text{ млрд. руб.}$$

$$\Delta_{\delta_t} = t * \alpha * \mu_{\delta_t} = 2,16 * 0,25 = 0,54 \text{ млрд. руб.}$$

$$Y_t - \Delta_{\delta_t} = 12,66 - 0,54 = 12,12 \text{ млрд. руб.}$$

$$Y_t + \Delta_{\delta_t} = 12,66 + 0,54 = 13,20 \text{ млрд. руб.}$$

Интервальный прогноз на 2018 г.:

$$\mu_{\delta_t} = \sqrt{\frac{0,662}{13} + \frac{0,662}{8281} * 13^2 + \frac{0,662}{68574961} * 13^4} =$$

0,254 млрд. руб.

$$\Delta_{\delta_t} = t * a * \mu_{\delta_t} = 2,16 * 0,254 = 0,549$$

млрд. руб.

$$Y_t - \Delta_{\delta_t} = 13,320 - 0,549 = 12,77$$

млрд. руб.

$$Y_t + \Delta_{\delta_t} = 13,320 + 0,549 = 13,87$$

млрд. руб.

Таким образом, если выявленная тенденция по полиномиальной функции сохранится, то в следующие три года с вероятностью можно ожидать следу-

ющее колебание сумм налога на имущество организаций в Республике Башкортостан:

- в 2016 г. - от 12,45 млрд. руб. до 12,51 млрд. руб.;

- в 2017 г. - от 12,12 млрд. руб. до 13,20 млрд. руб.;

- в 2018 г. - от 12,77 млрд. руб. до 13,87 млрд. руб.

Наблюдается существенное увеличение суммы начисленного к уплате в бюджет налога на имущество организаций.

Рассмотрим динамику сумм начисления налога на имущество организаций в республиках Приволжского федерального округа России: Башкортостан, Татарстан, Мордовия, Марий-Эл и Чувашская республика (таблица 9).

Таблица 9 - Динамика сумм начислений налога на имущество организаций в республиках Приволжского федерального округа

Годы	Республика Башкортостан	Республика Татарстан	Республика Мордовия	Республика Марий-Эл	Чувашская Республика
2012	8,76	15,19	0,94	1,18	2,27
2013	10,82	18,28	1,19	1,28	2,57
2014	10,80	19,07	2,04	1,53	2,61
2015	10,83	20,88	2,42	1,51	2,71

Из таблицы 9 видно, что наибольшая доля в общей сумме налога по ПФО принадлежит Республике Татарстан как по налогу на имущество организаций.

Анализ начислений имущественных налогов в Российской Федерации и Республике Башкортостан

в период с 2006 по 2015 гг. показал, что с каждым годом сумма налоговых поступлений в бюджет возрастает. Проведенный прогноз на последующие 3-4 года также выявил тенденцию увеличения сумм налога, подлежащего уплате в бюджет.

#### Библиографический список

1. Закон РБ «О налоге на имущество организаций» от 28.11.2003 № 43-з (ред. от 26.11.2015 г.) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая : от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 28.12.2016) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс».
3. Официальный сайт Федеральной налоговой службы: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.nalog.ru/>
4. Справочная система: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru/>

#### References

1. Zakon RB «O naloge na imushchestvo organizacij» ot 28.11.2003 № 43-z (red. ot 26.11.2015 g.) [Elektronnyj resurs] // SPS «Konsul'tant Plus».
2. Nalogovyj kodeks Rossijskoj Federacii. Chast' vtoraya : ot 5 avgusta 2000 g. № 117-FZ (red. ot 28.12.2016) [Elektronnyj resurs] // SPS «Konsul'tant Plus».
3. Oficial'nyj sajt Federal'noj nalogovoj sluzhby: [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <https://www.nalog.ru/>
4. Spravochnaja sistema: [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://www.glavbukh.ru/>

## КОНЦЕПЦИЯ ВИРТУАЛЬНОГО ОФИСА В ПРОЦЕССАХ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

**Никитин С.А.**, д.э.н., профессор, Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева

**Татенко Г.И.**, к.э.н., доцент, Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева

**Князева В.А.**, к.э.н., доцент, Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева

**Бахтина С.С.**, к.э.н., доцент, Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева

**Богдашкина Д.О.**, Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева

**Аннотация.** В российском сельском хозяйстве кроются колоссальные возможности и уникальный аграрный потенциал, который может стать эффективным инструментом самообеспечения и серьезным конкурентным преимуществом. Тенденции развития сельского хозяйства позволяют говорить о необходимости осуществления процессов модернизации с использованием современных информационно-коммуникационных технологий. Концепция виртуального офиса становится популярной технологией, отвечающей требованиям эпохи информатизации и дающей возможности предприятиям сельского хозяйства выходить на новый прогрессивный уровень развития. Ключевые слова: сельское хозяйство, проблемы развития предприятий аграрного сектора экономики, концепция виртуального офиса, информационно-коммуникационные технологии.

**Abstract:** In Russian agriculture lie tremendous opportunities and unique agricultural potential. It can be an effective tool of self-reliance and a strong competitive advantage. Trends in the development of agriculture allow to speak about necessity of realization of processes of modernization with the use of modern information and communication technologies. The concept of virtual office is becoming a popular technology that meets the requirements of the era of information and giving opportunities to the agricultural enterprises to reach a new progressive level of development.

**Keywords:** agriculture, development problems of enterprises of agrarian sector of economy, the concept of a virtual office, information and communication technologies.

Сельское хозяйство как экономический сектор страны имеет важнейшее стратегическое значение для ее развития. А проблемы, возникающие в сельском хозяйстве, являются всегда актуальными для исследования и приоритетными для решения, поскольку связаны они с продовольственной государственной безопасностью.

Исторически сложилось так, что сельское хозяйство претерпевает постоянные изменения со времен раннего земледелия. В настоящее время современные информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) и зарубежный эффективный опыт ведения сельского хозяйства позволяют говорить о возможностях цифровой трансформации аграрного сектора. Необходим процесс модернизации, позволяющий совершенствовать все аспекты деятельности сельскохозяйственных предприятий с использованием актуальных управленческих инструментов.

Для развития предприятий сельского хозяйства и повышения их конкурентоспособности, необходимо планомерно решать следующие задачи, согласно стратегии машинно-технологической модернизации сельского хозяйства России на период до 2020 года [4]:

1. Обеспечить рост производительности труда не менее чем в 4 раза, в том числе путем:

- технологического перевооружения сельского хозяйства, повысив в 1,6-1,7 раза продуктивность отраслей растениеводства и животноводства и достигнув по этому индикатору примерно среднемировых показателей;

- увеличения валового производства сельскохозяйственной продукции в 1,9-2 раза, используя для этого, кроме интенсивных факторов, имеющийся невовлеченный в оборот земельный потенциал;

- технического перевооружения отрасли машинами нового поколения, позволяющими обеспечить более чем двукратное увеличение среднеотраслевой нагрузки на работника машинно-технологической сферы.

2. Обеспечить российскому агрокомплексу техническую безопасность за счет национального сельхозмашиностроения (не менее 80%).

3. Поднять уровень технологических и технических знаний в отрасли путем создания системы инновационного развития, модернизации процесса подготовки кадров как основы формирования инновационной агроэкономики.

4. Увеличить доступность населения к продовольствию, обеспечить развитие территорий.

Научный прогресс всегда является основным фактором снижения себестоимости сельскохозяйственной продукции. В 21 веке научный прогресс связан с возникновением и практическим применением концепции «умных технологий», «умных вещей», «виртуального офиса».

Вряд ли человечество несколько десятилетий назад задумывалось о том, что наши технологии зайдут так далеко и настолько упростят нашу жизнь. Прогресс не стоит на месте, поэтому сейчас мы имеем абсолютно невероятную возможность удовлетворять свои разнообразные потребности посредством информационных технологий, будь то просто получение информации или способность обучаться, рисовать, писать музыку и т.д.

Отдельно можно выделить влияние развития информационных и коммуникационных технологий на функционирование современных предприятий самых разных секторов экономики. Это могут быть специальные программы для наглядного представления моделей, управления, всевозможных подсчетов, контроля, управления проектами и многое другое.

Идея удаленной работы впервые была выдвинута в 1972 году американским учёным, главным консультантом по науке при президенте, Джеком Нилесом. Суть идеи была такова: работа не обязательно должна осуществляться в офисе, связь между сотрудниками можно поддерживать с помощью современных средств коммуникации. Не интернета, конечно (тогда его попросту не было), а телефона

[3]. В России же первые проекты по удаленной работе начали появляться только с начала 2000 года.

Сравнительно недавно начало набирать популярность понятие «виртуального офиса». А на сегодняшний день можно говорить уже о формировании виртуальной концепции, позволяющей использовать возможности современных информационно-коммуникационных технологий для решения проблем развития действующих предприятий.

«Виртуальный офис» (от англ. *virtual office*) – термин для обозначения офисных услуг коллективного пользования, которые зачастую включают в себя многие актуальные и необходимые для пользователя элементы. «Виртуальный офис» также является общим термином для описания характерной среды – виртуального пространства, позволяющего команде сотрудников эффективно вести бизнес, используя информационные и коммуникационные возможности сети Интернет. Виртуальный офис основывается на быстрой передаче данных, благодаря чему обмен информацией происходит в режиме реального времени [5].

В настоящее время офис как место работы сотрудников, перестал являться единственным рабочим пространством для компаний. Благодаря гибкому мышлению и достижениям научно-технического прогресса стала возможной совершенно новая организация рабочего пространства. В данном случае сотрудники могут видеть, слышать друг друга, а также обмениваться необходимой информацией (документами, отчетами, рабочими материалами и т.д.). Причем все эти действия возможны на любых расстояниях и в любые временные интервалы. Главное, чтобы в компаниях была поддержка концепции виртуального офиса, предполагающая выполнение следующих принципов, характеризующих основные черты виртуальной работы [7]:

- виртуальная работа менее специализирована и функциональна (сотрудники работают с серией разнообразных задач, связанных с реализацией конкретного проекта; некоторые функции автоматизированы, поэтому в виртуальной работе меньше функционального разделения труда);

- виртуальная деятельность в большей степени – это работа менеджеров, чем исполнителей (сотрудникам необходимо самостоятельно структурировать свое время и координировать собственные усилия для выполнения разнообразных задач, устанавливать собственные цели в отношении производительности);

- виртуальная работа требует больше навыков (важное значение приобретают дистанционные

письменные коммуникационные навыки, связанные с интерпретацией сигналов, полученных через средства связи; также требуется высокий уровень работы с информационными технологиями);

- виртуальная работа более персонализирована (рабочее пространство становится более «домашним», сотрудники применяют собственные рабочие методики, соответствующие задачам проекта, сильнее отождествляя себя со своей работой в проекте);

- виртуальная работа требует больше персональной ответственности (из-за снижения непосредственного контроля сотрудники должны сами обеспечивать достижение цели, выполнять работу быстро и ответственно с учетом условий бизнес-среды и факторов внутренней среды компании);

- виртуальная работа требует более высокого уровня мотивации (способы социализации как элемент мотивации лучше использовать через потребности самовыражения, поскольку групповые ценности весьма сложно передать виртуальным образом);

- виртуальная работа меньше ориентирована на задачи и больше – на результат (качество становится персональной управленческой задачей сотрудников; менеджеры верхнего или среднего звена отвечают за выработку стандартов качества и обеспечивают инструментарием, а сотрудники должны соблюдать эти стандарты, за что несут личную ответственность).

Виртуальный офис позволяет решать задачи предприятия комплексно и подходит как для крупных компаний и государственных организаций, так и для компаний малого и среднего бизнеса различных сфер деятельности.

Проще всего купить уже готовую схему виртуального офиса в различных информационных компаниях. На рынке существует достаточно большое количество предложений по созданию и обслуживанию таких офисов, описание которых представлено в таблице 1.

Таким образом, компании, специализирующиеся на предоставлении услуг «Виртуального офиса» предлагают различные, иногда сильно отличающиеся друг от друга, составные наборы для виртуального офиса. Такой подход позволяет решать самые актуальные проблемы, отвечающие задачам конкретного бизнеса.

Принимая решение относительно использования концепции виртуального офиса в деятельности своего предприятия, руководство, безусловно, должно понимать все его достоинства и недостатки. Самые распространенные из них представлены в таблице 2.

Таблица 1 – Компании, предлагающие услуги по созданию «Виртуального офиса»

Название компании	Доступные пакеты программ	Описание
1	2	3
Ростелеком	Корпоративная почта	Доступны такие составляющие, как электронная почта, контакты, справочник организаций, задачи, календарь и автономный доступ. Сотрудники получают доступ к современному почтовому сервису с широкими возможностями: почта в собственном домене, почтовый ящик до 50Gb, мобильные приложения, удобные инструменты, защита от спама и вирусов.
	Microsoft Office + Портал	Корпоративный внутренний портал является эффективной платформой для совместной работы сотрудников. Функционал портала позволяет хранить документы, управлять проектами, создавать собственную базу знаний. Коллеги всегда будут в курсе последних новостей компании, смогут вести блоги и загружать фотографии в портал. В рамках виртуального офиса доступны офисные приложения – это широкий набор привычных программ для работы с документами.
	Коммуникатор	С помощью коммуникатора можно обмениваться сообщениями и



		файлами, демонстрировать документы в онлайн-режиме, проводить аудио- и видеоконференции из любой точки мира. Коммуникатор является безопасной и надежной альтернативой публичным коммуникационным сервисам.
SOCOCO	Начальный (для небольших команд)	Количество пользователей не ограничено. Существует визуальное присутствие. Возможность проведения аудио- и видеоконференций. Наличие чата между пользователями. Количество комнат - 4, переговорных комнат -1, вместительность комнат-4 человека.
	Бизнес (для больших команд, малых, средних и крупных компаний)	Наполнение пакета «Начальный» + неограниченный гостевой доступ, индивидуальный план офиса. Количество комнат - индивидуально, переговорных комнат - индивидуально, вместительность комнат-25 человек.
Regus	Виртуальный офис	Содержит бизнес-адрес с услугами по обработке почты и приему телефонных звонков, а также доступ к глобальной сети бизнес-гостиных.
	Виртуальный офис плюс	Содержит бизнес-адрес, услуги по обработке почты и приему телефонных звонков и бесплатный доступ в бизнес-гостиную. Плюс возможность использования персонального офиса пять дней в месяц в любой точке мира.
ПАФЭС	Единый	Включает в себя: 1.ПАФЭС-Адресная книга - универсальная адресная книга, позволяющая быстро находить необходимую информацию по любому контексту. 2.ПАФЭС-Документы - файловое хранилище с распределением прав доступа и широкими возможностями по группированию и поиску файлов. 3.ПАФЭС-Сообщения - программа рассылки сообщений пользователям Виртуального офиса с контролем прочтения. 4.ПАФЭС-ЦУП - это многопользовательская CRM (система управления взаимодействием с клиентами) с возможностью ведения финансового учета.
		Она позволяет не только упорядочить отношения с клиентами, но и вести анализ финансовой деятельности и контролировать взаиморасчеты с контрагентами и подотчетными лицами. 5.Администрирование - позволяет легко управлять правами доступа к разным частям Виртуального офиса, не имея специальных навыков по администрированию многопользовательских программ.
Offshore-express-company	«OFFSHORE»	Включает в себя номер телефона в выбранной юрисдикции и доменное имя с корпоративной электронной почтой.
	«OFFSHORE PLUS»	Включает в себя номер телефона в выбранной юрисдикции, доменное имя с корпоративной электронной почтой и персонального секретаря.
	«PROFESSIONAL»	Безопасный удаленный рабочий стол + наполнение предыдущего пакета.
	«PREMIUM»	Наполнение пакета «Offshore plus» + логотип и веб-сайт компании.
	«ULTIMATE»	Включает все предлагаемые услуги

Таблица 2 – Преимущества и недостатки виртуального офиса

Наименование	Описание
1	2
<b>Достоинства</b>	
Отсутствие вредных воздействий на окружающую среду	Сокращение различных выбросов (выхлопных газов и продуктов сгорания топлива) в атмосферу, так как отсутствует необходимость добираться на работу на транспорте.
Повышение продуктивности	Поскольку затраты времени на поездку в офис и связанные с этим возможные стрессы устранены, сотрудник фирмы может больше сконцентрироваться на работе, а значит демонстрировать более высокую продуктивность.
Достижение баланса между работой и семьей.	В наши дни большое количество стрессов и потерей мотивации на рабочем месте связано с чрезмерной занятостью, из-за которой сотрудник слишком мало времени проводит с членами своей семьи. С помощью виртуального офиса можно достичь гармонии в этом наиболее важном вопросе.
Уменьшения текучести кадров	Западные ученые утверждают, что компании, которые используют виртуальные офисы, имеют более высокий коэффициент удержания служащих, чем при традиционных офисах. Таким образом, снижается текучесть кадров и издержки бизнеса.
Уменьшение числа больничных	Поскольку работникам не нужно добираться на работу, они гораздо меньше подвержены риску простудиться (так как не нахо-

Экономия офисного пространства	Компании, которые используют большое количество виртуальных офисов, могут значительно сэкономить на площади и сдавать не используемые помещения в аренду, получая дополнительный пассивный доход.
Экономия денег для стартапов	Часто малые фирмы и стартапы ограничены в финансовых ресурсах, не имея достаточно денег для аренды традиционного офиса. Виртуальное рабочее пространство может решить эту проблему.
Общая мобильность в деятельности	Возможность работать в команде, находясь при этом в разных географических точках. Такой подход ускоряет процесс принятия решений.
<b>Недостатки</b>	
Увеличение вероятности снижения предложения на местном рынке труда	При организации виртуального офиса компании более охотно будут нанимать рабочих из тех регионов, где более низкие ставки зарплат.
Снижение вероятности получения повышения для сотрудника	В условиях удаленного офиса, когда сотрудники не имеют возможности продемонстрировать свои социальные навыки и навыки межличностного общения перед начальством, существует риск не получить повышение по службе.
Угроза снижения деловой репутации	Несмотря на то, что персонал удаленного офиса – это реальные люди, некоторые клиенты могут посчитать такую компанию несолидной и ненадежной.
Недостаток социального взаимодействия	Когда люди проводят время в обычном офисе, между ними завязываются дружеские отношения, которые благоприятно отражаются на совместной работе. В условиях виртуального офиса уровень социального взаимодействия крайне низок, что негативно сказывается на командной работе.
Риск кражи конфиденциальной информации	Как правило, вероятность проникновения в здание компании и кражи документов гораздо ниже по сравнению с хакерской атакой и кражей электронной информации.
Слишком большая зависимость от техники и технологий.	Сотрудники виртуального офиса полностью зависят от своих гаджетов, ноутбуков, интернета. Любой сбой в технике или интернете приведет к остановке работы персонала, а значит и бизнеса.
Чувство изоляции	Со временем у работников виртуального офиса развивается чувство изоляции, которое негативно сказывается на ментальном и психологическом состоянии (особенно тех людей, которые в силу своего характера общительны). Таким образом, такая организация рабочего процесса подходит не всем.

Таким образом, виртуализация в организации рабочего процесса дает серьезные возможности для развития бизнеса, но подходит не для всех случаев. Существующие недостатки, как правило, связаны с проявлением человеческого фактора, без которого иногда очень сложно обойтись, и необходимо личное присутствие для достижения определенных целей. С другой стороны необходимо умение использовать современные технологии, как самим предприятием, так и сотрудником виртуального офиса. Нужен корректный баланс между людьми и технологиями. Тем не менее, виртуализация офиса – это эволюционная составляющая развития каждой современной компании. Это не просто современный тренд в «бизнес моде», а намечающаяся необходимость в решении вопросов взаимодействия с деловыми партнерами и потребителями на более высокоорганизованном технологическом уровне. Для этого необходимы профессиональные информационно-коммуникационные компетенции сотрудников. Причем, чем выше уровень технологий, тем важнее роль человеческого фактора.

Статистика показывает, что если от 10 до 20% занятого населения переключатся на удаленную работу, то США ежегодно будут экономить около 23 млрд. долларов. Более 13 млн. тонн горючего не будет сожжено автомобилями, 1,8 млн. тонн загрязнителей не будет выброшено в воздух, 3 млрд. часов не будет «убито» на дорогу с работы и на работу. К началу 2015 года на удаленных сотрудников в США приходилось 34-36% работающего населения (по данным McKinsey). В России же к 2020 году каждый 5-ый сотрудник среднестатистической российской компании будет работать удаленно. А сово-

купная экономия от этих изменений составит более 1 трлн. рублей [2].

Виртуализация офиса в России с 2013 года является абсолютно законной и регулируемой процедурой. Принятие 05.04.2013 Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» положило конец юридической стороне вопроса о правах удаленных работников. Порядок и особенности регулирования труда дистанционных сотрудников теперь содержится в новой главе 49.1 Трудового кодекса РФ, включенной в раздел XII «Особенности регулирования труда отдельных категорий работников». Удаленный сотрудник теперь именуется «дистанционным работником», и с ним заключается трудовой договор о дистанционной работе [6].

Осуществлять управление виртуальным офисом не так-то просто. Основными причинами отказа от данного вида услуги является недоверие менеджеров компании своим сотрудникам в отношении добросовестности выполнения работы и недостаточное количество знаний в данной области. Понятно, что без контроля и мотивационного аспекта производительность работников существенно снижается. Поэтому подбор персонала в виртуальный офис имеет важное значение. Необходимо выбирать в виртуальную команду таких сотрудников, кто готов выполнять работу качественно и вовремя, ориентируясь на профессионализм и надежность кандидатов. С научно точки зрения, лучшие кандидаты на должность виртуальных (дистанционных) работников – это интроверты, аналитики, ориентированные на результат. Это проверяется с помощью метапрограмм по определению типов личности.

В работах М. Уорнера и М. Витцеля, посвященным виртуальным организациям, определяется природа виртуальной деятельности, которая зависит от знаний и технологий. «Виртуальная деятельность более размытая, неясная, менее специализированная по сравнению с традиционной деятельностью предприятий. А сотрудникам приходится выполнять различные задачи и нередко – структурировать окружение и системы, которые они используют для реализации этих задач. «Виртуальная форма работы порождает три важные проблемы управления: поддержку мотивации сотрудников, реализацию координации и гарантию подотчетности [7]».

Поэтому перед тем, как начинать работу виртуального офиса, необходимо продумать и осуществить следующие действия:

1. Определить способы и средства коммуникации, позволяющие решать стоящие перед виртуальным офисом задачи. Желательно участие каждого сотрудника в процессе обсуждения.
2. Сформулировать и декомпозировать количественные и качественные отчетные показатели, которые будут использоваться при формировании отчетности.
3. Обсудить и сформировать механизм обратной связи со всеми членами команды, для контроля ситуации на всех уровнях.
4. Разработать четкий план работы офиса в целом и каждого дистанционного работника в отдельности в рамках реализуемого проекта. Здесь важно понимание того, какие работы или продукты и в какие сроки должны быть реализованы.
5. Обеспечить работу виртуального офиса необходимыми ИКТ с одновременным обучением и формированием профессиональных компетенций по использованию ИКТ работниками.

Для грамотной организации работы и управления виртуальным офисом менеджеру необходимо обладать следующими компетенциями:

- способность формировать целевую модель для работы виртуальной команды;
- умение четко формулировать и поручать задания сотрудникам;
- способность декомпозировать задания группы, которые каждый сотрудник может выполнять независимо;
- умение распределить нагрузку так, чтобы ее хватало на полный рабочий день каждого сотрудника виртуального офиса;
- умение выбирать для работы офиса оптимальные для выполнения заданий средства коммуникации;
- умение выбирать для работы офиса эффективные для выполнения заданий информационные технологии;
- способность эффективно выполнять функции менеджмента: планирование, организация, мотивация, контроль.

Самое главное – необходимо доверие менеджера к своим дистанционным сотрудникам, профессиональное выполнение управленческих функций и решение четырех приоритетных задач: коммуникация, оценка, обучение и определение стоимости.

Информационно-коммуникационные технологии нашли широкое применение во всех сферах жизнедеятельности, в том числе и в сельском хозяйстве. Стремительное развитие ИКТ создает благоприятные условия для активного развития предприятий сельского хозяйства, повышая их конкурентоспособность на мировом рынке. Уже сейчас подготовлено и реализовано множество проектов по внедрению различных систем по автоматизации и механизации совершаемых операций. Примером может являться программное обеспечение для сельского хозяйства (рисунок 1).



Рисунок 1 – Примеры продуктов программного обеспечения для предприятий сельского хозяйства

Также, в России в сфере сельского хозяйства разработан технический проект АРИС («Аграрная Российская Информационная система»). Согласно этому проекту в регионах создается единая корпоративная сеть Минсельхоза России, которая свяжет между собой локальные сети органов управления сельским хозяйством и на всех уровнях – от районного до федерального. Ядром структуры федерального уровня является компьютерная сеть Министерства сельского хозяйства и продовольствия Россий-

ской Федерации и его Главного вычислительного центра. Эта сеть включает в себя серверную группу, обеспечивающую информационную и технологическую интеграцию всей компьютерной системы АПК в федеральный банк данных. Основой распространения информации АРИС является глобальная компьютерная сеть Интернет [1].

Еще одним примером возможности использования современных информационных технологий предприятиями сельского хозяйства является со-

здание электронных платформ. Такой платформой считается платформа для управления фермерским хозяйством от Trimble Agriculture. Надежные и рентабельные решения для рациональной организации сельскохозяйственного производства от Trimble Agriculture оптимизируют процесс выращивания культур, устраняя проблемы на каждом этапе производственного цикла. Они помогают контролировать производственные затраты, выполнять орошение, управлять загрузкой техники и персонала, од-

новременно снижая влияние неконтролируемых факторов, таких как изменение законодательства, закупочных цен и погоды.

Все эти примеры наглядно демонстрируют необходимость использования концепции виртуального офиса для эффективной работы и управления предприятием сельского хозяйства в рамках реализации стратегии машинно-технологической модернизации сельского хозяйства России.

#### Библиографический список

1. Ананьев М.А. Применение информационных технологий в АПК [Электронный ресурс] / М.А. Ананьев, Ю.В. Ухтинская. – Режим доступа: [www.sisupr.mrsu.ru](http://www.sisupr.mrsu.ru)
2. Дистанционная работа // Интернет в цифрах. – 2015. – №3 (23). – С. 6-10.
3. Мирс, Дж. Управление удаленными работниками / Дж. Мирс // Директор информационной службы (CIO.RU) - журнал для IT-менеджеров, формирующих идеологию и стратегию развития информационной структуры предприятия и информационной поддержки бизнеса. Издательство Открытые системы, 2007. – №10.
4. Стратегия машинно-технологической модернизации сельского хозяйства России на период до 2020 года / Ю.Ф. Лачуга и др.; – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2009. – 80 с.
5. Тронина, И.А. Виртуальная организация как бизнес-модель современной организации / И.А. Тронина, Д.Г. Зыбина // Управление инновациями в сфере науки, техники и технологий. Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции 31 октября 2016 г. - Екатеринбург: НОО «Профессиональная наука», 2016. – С.5-11.
6. Трудовой кодекс Российской Федерации: текст с изм. и доп. на 20 января 2017 г. – Москва: Эксмо, 2017. – 352 с.
7. Уорнер, М. Виртуальные организации. Новые формы ведения бизнеса в 21 веке / М. Уорнер, М. Витцель. – М.: Добрая книга, 2005. – 296 с.

#### References

1. Anan'ev, M.A. Primenenie informacionnyh tekhnologij v APK [Elektronnyj resurs] / M.A. Anan'ev, YU.V. Uhtinskaya. – Rezhim dostupa: [www.sisupr.mrsu.ru](http://www.sisupr.mrsu.ru)
2. Distancionnaya rabota // Internet v cifrah. – 2015. – №3 (23). – S. 6-10.
3. Mirs, Dzh. Upravlenie udalennymi rabotnikami / Dzh. Mirs // Direktor informacionnoj sluzhby (CIO.RU) - zhurnal dlya IT-menedzherov, formiruyushchih ideologiyu i strategiyu razvitiya informacionnoj struktury predpriyatija i informacionnoj podderzhki biznesa. Izdatel'stvo Otkrytye sistemy, 2007. – №10.
4. Strategiya mashinno-tekhnologicheskoy modernizacii sel'sko- go hoz'yajstva Rossii na period do 2020 goda / YU.F. Lachuga, i dr.; – M.: FGNU «Rosinformagrotek», 2009. – 80 s.
5. Tronina, I.A. Virtual'naya organizaciya kak biznes-model' sovremennoj organizacii / I.A. Tronina, D.G. Zybina // Upravlenie innovaciyami v sfere nauki, tekhniki i tekhnologij. Sbornik nauchnyh trudov po materialam I Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii 31 oktyabrya 2016 g. - Ekaterinburg: NOO «Professional'naya nauka», 2016. – S.5-11.
6. Trudovoj kodeks Rossijskoj Federacii: tekst s izm. i dop. na 20 yanvarya 2017 g. – Moskva: EHksmo, 2017. – 352 s.
7. Uorner, M. Virtual'nye organizacii. Novye formy vedeniya biznesa v 21 veke / M. Uorner, M. Vitcel'. – M.: Dobraya kniga, 2005. – 296 s.

## ПОТЕНЦИАЛ ЭКСПОРТА И СТРУКТУРА ВНЕШНИХ РЫНКОВ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ АРМЕНИЯ

**Оганджян Д.В.**, аспирант, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

**Аннотация:** В данной статье рассмотрены актуальные проблемы ограничивающие потенциал экспорта пищевой промышленности Республики Армения, а также основные направления экспорта и структура основных внешних рынков отрасли.

Автор представил в статье структуру отрасли пищевой промышленности и доли ее отдельных секторов в объемах производства. Здесь также представлены основные игроки рынков различных секторов отрасли: пищевой промышленности, произведена оценка их производственного и экспортного потенциала.

В статье представлены показатели экспорта основных продуктов питания, алкогольных и безалкогольных напитков, сигарет и продуктов растительного или животного происхождения и их основные рынки сбыта за период 2010-2015 гг.

Автором также был произведен сравнительный анализ экспорта сельскохозяйственных продуктов, продуктов питания, напитков и сигарет стран ЕАЭС, Южного Кавказа и стран, сопоставимых с Республикой Армения по площади или по численности населения.

По средствам проведенного автором анализа отрасли был выявлен ряд проблем, которые ограничивают ее развитие и, соответственно, уменьшают возможности успешного выхода на международные рынки продовольственных товаров.

Исходя из выявленных проблем и факторов, обусловивших их образование, автор выдвигает предложения, которые помогут смягчить негативное воздействие описанной неблагоприятной среды.

**Ключевые слова:** Республика Армения, пищевая промышленность, продовольственные рынки, экспорт, международные рынки.

**Abstract:** This article describes the current problems that limit the potential of export of the food industry of Republic of Armenia, as well as the main directions of export and the structure of the main external markets of the industry.

The author presents in the article the structure of food industry and the shares of its separate sectors in the amounts of production.

Here are also shown the main market players of different sectors of the food industry and their production and export potential is rated.

The article presents the export performance of basic foodstuffs, alcoholic and nonalcoholic beverages, cigarettes and products of vegetable or animal origins and their main markets for the period 2010-2015.

The author has also made a comparative analysis of the export of agricultural products, foodstuffs, drinks and cigarettes of EAEU member countries, countries of the South Caucasus and the countries, that are comparable with the Republic of Armenia by area or by population.

By the means of the analysis of the industry made by the author a number of problems have been revealed, that limit its progress and accordingly minimize opportunities of successful entry into international markets of food products.

Based on the identified problems and the factors behind their formation, the author puts forward suggestions that would help mitigate the negative impact of described unfavorable environment.

**Keywords:** Republic of Armenia, food industry, food markets, export, international markets.

Пищевая промышленность, производство коньяка, виноделие и производство табака являются одними из главных направлений развития экономики Республики Армения и промышленной политики, направленной на экспорт. Однако, следует отметить, что выбранная в посткризисный период модель развития отрасли (переход от обеспечения роста за счет внутреннего спроса к поддержке экспорта) все еще нестабильная, в связи с ощутимыми колебаниями иностранной валюты в экономике РА, что в особенности отражается в сокращениях объемов экспорта и, соответственно, производства в тех частях отрасли, где основным направлением экспорта является Россия. Это обусловлено несоответствием сформированных соотношений курсов национальных валют России и Армении по отношению к доллару.

Однако, вопреки этому, анализ динамик производства и экспорта основных видов деятельности этих трех отраслей (производства коньяка, виноделия и производства табака) показывает, что рост экспортных частей этих отраслей в период 2009-2015 гг. существенно превосходил средний показатель роста отраслей. В частности, объемы производства коньяка за этот же период в денежном выражении увеличивались в среднем за год на 22,1%, а выраженные в долларах США – на 18,9%. Годовой

рост объемов производства вина в национальном валютном и долларовом выражении соответственно составил 22,8% и 16,9%, а табака – 32,5% и 26,9%. Та же картина и в случае с производством, сбытом и экспортом экспортируемой части отрасли основной пищевой промышленности. При этом следует отметить, что экспорт отрасли в основном вырос за счет стран не входящих в состав СНГ. В частности, рост экспорта готовых пищевых продуктов и табака в другие страны был больше роста экспорта в страны СНГ в 2-2,5 раза, а алкогольных напитков – примерно в 4 раза (рисунок 1).

Таким образом, в период 2009-2015 гг. на совокупную долю рассматриваемых трех отраслей, приходится 51-59% валового производства (59,1% в 2015 г.), 51-58% сбыта (58,7% в 2015 г.), 23-47% экспорта перерабатывающей промышленности (47,3% в 2015 г.) и 14-31% валового экспорта Армении (31% в 2015 г.).

Однако, следует отметить, что их доли в объемах производства и экспорта совершенно разные. В частности, на долю пищевой промышленности выпало около 59% от совокупного производства трех отраслей 2015 года, и только 11% экспорта, на долю производства напитков – 21% производства и 35% экспорта, а на долю производства табака – 20% и 54% соответственно (рисунок 2).



Рисунок 1 - Динамика экспорта пищевой промышленности, производства напитков и табака в 2009-2015 гг. в страны СНГ и в другие страны [2]

Из анализа зафиксированных в период 2009-2015 гг. объемов производства и экспорта рассматриваемых трёх отраслей, а также их отдельных частей (входящих в них основных видов деятельно-

сти), ясно, что производство готовых пищевых продуктов в отличие от производства напитков и табака не экспортная отрасль и развивается в основном по модели удовлетворения внутреннего спроса.



Рисунок 2 - Доли пищевой промышленности, производства напитков и табака в объемах производства и экспорта трёх отраслей 2015 года

За 2009-2015 годы на долю производства готовой пищевой продукции выпало 10-17% экспорта трёх частей отрасли, 41-89% которого обеспечивался исключительно за счёт консервированных фруктов, овощей, орехов, сыра и кофе.

Малые объёмы экспорта и сконцентрированность на внутреннем спросе обусловлены структурой, сформированной в отрасли после провозглашения

независимости, в которой не экспортные сектора всегда имели большой удельный вес [5]. В частности, из рисунка 3 видно, что в 2015 году 43% объёмов производства отрасли приходилось на долю производства муки, хлеба и свежих кондитерских изделий из муки. Следует отметить, что в период 1991-2015 гг. это соотношение практически не подвергалось изменению.

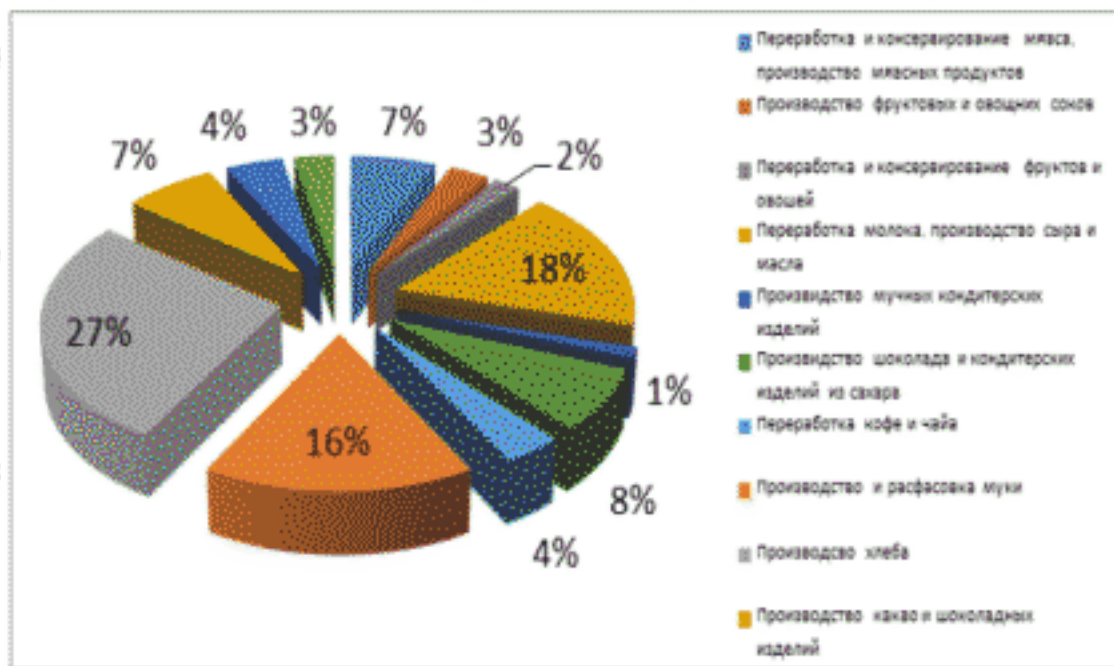


Рисунок 3 - Доли отдельных секторов пищевой промышленности в объемах производства 2015 года [1]

Именно данной структурой отрасли можно объяснить медленный рост объемов производства в период 2009-2015 гг. Фактически, после 2009 года модели внутреннего спроса в Армении имеют ограниченные возможности роста, которые в свою очередь ещё и сдерживаются существенным давлением на внутренний спрос. Несмотря на то, что после кризиса 2009 года проблема всё же осознаётся ответственными за разработку экономической политики, однако пока всё ещё не удалось внести существенные коррективы для обеспечения роста отрасли. Экспорт данной отрасли растёт медленно, а экспорт её отдельных секторов не имеет стабильного характера, из-за чего часто эффект роста зафиксированный в одном из секторов, нейтрализуется спадом экспорта в другом секторе.

На долю производства алкогольных и не алкогольных напитков выпало 21-29% совокупного производства и 35-77% экспорта трёх отраслей в 2009-2015 гг., за счёт того, что 41-68% произведённой продукции было экспортировано. Однако объёмы экспорта обеспечивались исключительно за счёт производства коньяка и частично за счёт виноделия, на долю которых в тот же период приходилось 82-89% экспорта отрасли. Однако следует отметить, что доля алкогольных напитков в экспорте рассматриваемых трёх отраслей в период 2012-2015 гг. постоянно сокращалась в связи с замедлением роста объёмов экспорта, начавшегося в следствие колебаний курса обмена валют, и ощутимым сокращением в 2014 и 2015 годах (на 13,5% и 36% соответственно). В итоге, доля отрасли в 2015 году составила всего 35,4% совокупного экспорта трёх отраслей вместо 76,6% 2009-го года. Это в основном связано с ощутимым замедлением роста объёмов экспорта коньяка в страны СНГ (особенно в Россию) в 2013 году. На долю производства табака выпало 5-19,6% совокупного производства и 7,4-54% экспорта трёх отраслей в 2009-2015 гг. Следует отметить, что такой успех отрасли в плане экспорта связан с тем, что экспорт последнего в основном диверсифицирован, а география включает в основном "нерублёвую зону". В данных условиях обесценивание армянского драма способствует росту экспорта.

Как видно из таблицы 1, 82-92% от всего объёма экспортированных из Республики Армения готовых пищевых продуктов и сельскохозяйственного сырья приходится на долю всего 10-и видов продуктов, причём 70-80% из этого приходится на долю всего трёх видов продуктов. В частности, в секторе производства мяса и мясных изделий отрасли пищевой промышленности в 2015 году действовало 65 предприятий, 50 из которых в производстве мяса, 8 в переработке и консервировании мяса и 7 в производстве мяса птицы. За период 2009-2015 гг. 5 из них занимали ощутимые доли в объёмах производства отрасли. Хотя компании отрасли специализированы в производстве практически всех видов колбасных и мясных изделий и являются сравнительно новыми компаниями (имеют конкурентоспособные технологии производства), но производственная культура и качество произведённой продукции большей части этих компаний не соответствуют международным стандартам, чем и обусловлена сложность экспорта. Кроме того, у этих компаний есть сложности также и на рынках ЕАЭС потому, что продукция многих из них не соответствует техническим регламентам ЕАЭС, как в плане качества, так и в плане используемого сырья (импортное мясо).

Разведением рыбы и ракообразных в 2015 году занималось 5 производственных предприятий. Компании отрасли в основном специализированы на экспорт в Россию, однако потери, понесённые по причине колебаний курса российского рубля, ограничивают их экспортный потенциал.

В производство кисломолочных продуктов, масла и сыров в 2015 году было вовлечено 69 компаний. Развитые производственные технологии в этом секторе имеют в основном компании, вовлечённые в направление производства сыра, которые согласно оценкам Государственного комитета по защите экономической конкуренции Республики Армения работают при нагрузке, которая не составляет даже половину их производительности. В этом и кроется причина того, что они последовательно увеличивают объёмы экспорта, в основном всё также в Россию.

Таблица 1. Структура экспорта сельскохозяйственной продукции, продуктов питания, напитков и сигарет в период 2008-2015 гг. [3]

Код ТНВЭД	Наименование продуктов	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
		%	%	%	%	%	%	%	%
0302	Рыба свежая или охлажденная, кроме позиции 0304	0,3%	0,0%	1,2%	2,5%	4,2%	4,2%	4,0%	2,5%
0303	Рыба замороженная кроме позиции 0304	0,1%	0,0%	1,2%	2,0%	0,4%	0,1%	0,0%	0,1%
0306	Ракообразные	0,9%	2,5%	2,4%	2,4%	2,2%	3,8%	3,2%	0,9%
0406	Сыры и творог	0,7%	0,9%	1,1%	0,8%	0,7%	1,2%	1,2%	6,0%
0701	Картофель свежий или охлажденный	0,4%	0,6%	0,5%	0,1%	0,1%	1,7%	1,1%	0,2%
0704	Капуста свежая или охлажденная	0,1%	0,0%	0,4%	0,2%	0,1%	0,0%	0,4%	1,1%
0806	Виноград свежий или сушеный	0,6%	1,8%	3,1%	3,0%	3,1%	1,8%	1,6%	0,6%
0809	Абрикос, вишня, персик, нектарин, слива, терн свежие	1,6%	4,3%	1,1%	3,7%	4,4%	4,8%	1,7%	2,2%
0901	Кофе	7,9%	7,8%	3,6%	2,4%	1,8%	1,2%	1,1%	1,1%
2005	Консервированные овощи без добавления уксуса	0,8%	1,0%	1,2%	1,3%	1,4%	0,9%	1,1%	1,2%
2007	Джем, мармелад	1,3%	1,3%	0,8%	0,5%	0,4%	0,4%	0,3%	0,6%
2008	Консервированные овощи	1,4%	2,1%	2,4%	2,6%	2,1%	2,1%	2,5%	2,2%
2201	Вода родниковая, минеральная, газированная или негазированная не подслащенная	2,7%	2,4%	3,4%	2,5%	2,1%	1,7%	1,9%	1,5%
2202	Вода родниковая, минеральная, газированная подслащенная	0,7%	1,2%	1,3%	1,2%	1,3%	1,1%	1,0%	0,7%
2204	Вино из винограда	1,0%	1,2%	1,8%	1,1%	1,3%	1,1%	1,5%	1,1%
2206	Сидр, медовуха	0,8%	1,4%	1,2%	1,2%	1,0%	0,9%	1,0%	0,8%
2208	Ликероводочные изделия и коньяк	69,8%	58,9%	61,5%	58,6%	53,2%	47,3%	40,2%	26,7%
2402	Сигар, сигарелла и сигареты	3,2%	5,9%	5,2%	7,2%	13,4%	17,2%	28,4%	43,2%
	<b>Итого</b>	<b>94,1%</b>	<b>93,5%</b>	<b>93,4%</b>	<b>93,4%</b>	<b>93,0%</b>	<b>91,6%</b>	<b>92,3%</b>	<b>92,7%</b>

В производстве кондитерских изделий из сахара и шоколада действует 15 компаний, из которых экспортный потенциал имеет только армяно-канадское СП ООО «Гранд Кенди». Как видно, отрасль производства кофе тоже являлась экспортным направлением, объемы которой однако последовательно сокращаются.

В секторе переработки и консервирования фруктов и овощей и производства фруктовых соков действуют 32 компании. Ощутимую долю в объемах производства из них имеет 6 компаний, которые организуют производство согласно стандартам ISO, что даёт возможность беспрепятственного присутствия на рынках ЕАЭС и ЕС, хотя производственные мощности большинства из них ограничены, а расширение последних требует существенных вложений.

Производством алкогольных напитков в Армении занимается 38 компаний, из которых производством водки занимаются 12, производством коньяка – 26, вина из винограда – 25 и пива – 6 компаний. Более 95% экспорта отрасли приходится на долю 4-х компаний по производству коньяка (три из которых

являются также экспортёрами вина) и 3-х компаний по производству вина, которые владеют существенной долей производственных мощностей и мощностей для выдержки.

Производством родниковой воды и газированных напитков занимается 65 компаний, 18 из которых занимается производством родниковой и минеральной воды и 47 – газированных напитков. Исходя из анализа производственных мощностей последних следует отметить, что экспортный потенциал есть только у 8-и компаний, продукцию двух из которых – «Кока-кола Элленик Ботлинг компани Армения» и «Пепси кола Ботлер Джермук интернейшнл» – можно сбывать исключительно на внутреннем рынке Республики Армения согласно договору о франшизе. Производством сигарет в Армении занимается 4 компании, 90% объема производства обеспечивают две компании, составляющие части одного холдинга.

Следует отметить, что если основными причинами сдерживающими рост пищевой промышленности на внутреннем рынке являются низкий уровень жизни населения Армении, высокие темпы инфля-



ции (в сравнении с ростом доходов населения), высокий уровень бедности, сокращение потребления, обусловленное эмиграцией, и господствующие позиции импортеров (низкие цены на импортированную продукцию и сравнительно высокое качество, брендовая продукция), то основными факторами, сдерживающими рост экспорта являются низкая ценовая конкурентоспособность на внешних рынках, а также низкий имидж бренда «Сделано в Армении» и собственных брендов армянских производителей [7;8]. Это в основном выражается в малых объемах экспорта, высокой концентрации как в товарном аспекте, так и в аспекте торговых партнеров. В обоих случаях можно утверждать, что международные рынки потребления пищевой промышленности Армении ограничены. По этим показателям Армения существенно отстает от всех стран, чья территория сравнительно сопоставима с ее территорией, имеющих развитое промышленное сельское хозяйство и сконцентрированных на экспорте пищевых продуктов (Королевство Нидерландов, Новая Зеландия, Дания, Австрия, Израиль). Показатели Армении уступают также ее южно-кавказским соседям, а в числе стран ЕАЭС Армения превосходит только показатель Кыргызстана. В частности, в 2014 году экспорт готовой продукции, продуктов растительного и животного происхождения и переработанных продуктов растительного и животного происхождения из Армении составил 426,8 миллионов долларов США. Для сравнения, у партнеров

Армении по ЕАЭС этот показатель составил у России – 21,9 миллиардов долларов США, у Белоруссии – 5,4 миллиардов долларов США, у Казахстана – 4,6 миллиардов долларов США и у Кыргызстана – 184 миллионов долларов США [9]. Экспорт Армении отстает как от соседей, так и от показателей стран (сопоставимых с нею по территории), ориентированных на экспорт пищевых и сельскохозяйственных продуктов (таблица 2).

Интересно, что внешний рынок сбыта пищевых продуктов Армении кроме малых объемов также примечателен сравнительно высоким уровнем концентрации. Не считая 1-2 товарные группы, основным внешним рынком почти всех групп товаров, имеющих ощутимую долю в экспорте, является Россия с 66-74%-ной долей в валовом объеме экспорта 2009-2015 гг.

Следует отметить, что картина, сформированная в результате анализа экспорта и географии отрасли пищевой промышленности, производства напитков и табака, не случайна. Дело в том, что Армения во внешней торговле имеет некоторые конкурентные преимущества в основном в сферах производства и экспорта алкогольных напитков и сигарет, а из пищевой промышленности – в производстве и экспорте рыбы и рыбообразных, фруктов и овощей, консервированных фруктов и овощей, что в основном проявляется на рынках ЕАЭС и в частности на российском рынке [6:4].

Таблица 2 - Сравнительный анализ экспорта сельскохозяйственных продуктов, продуктов питания, напитков и сигарет за 2014 год стран ЕАЭС, Южного Кавказа и стран сопоставимых с Арменией по площади или по численности населения (миллиард долларов США) [9]

Наименование	Страна экспортер	Страна экспортер	Страна экспортер	Страна экспортер	Страна экспортер
	Россия	Белоруссия	Казахстан	Армения	Киргизия
Переработанная продукция животного и растительного происхождения	2.49	0.147	0.164	0.005	0.001
Продукция растительного происхождения	9.85	0.571	2.21	0.035	0.001
Продукция животного происхождения	4.27	3.38	1.76	0.045	0.029
Пищевые продукты	5.29	1.26	0.423	0.332	0.031
	Дания	Израиль	Австрия	Новая Зеландия	Нидерланды
Переработанная продукция животного и растительного происхождения	0.620	0.047	0.292	0.170	6.21
Продукция растительного происхождения	2.37	1.89	1.6	2.33	24.2
Продукция животного происхождения	12.6	0.26	3.4	19.4	25.9
Пищевые продукты	7.15	1.33	7.3	3.9	35.2
	Турция	Иран	Грузия	Азербайджан	
Переработанная продукция животного и растительного происхождения	1.19	0.001	0.001	0.190	
Продукция растительного происхождения	7.46	1.59	0.257	0.343	
Продукция животного происхождения	2.19	0.229	0.057	0.0004	
Пищевые продукты	7.69	0.143	0.512	0.321	

Таблица 3. Экспорт основных продуктов питания, алкогольных и безалкогольных напитков, сигарет и продуктов растительного или животного происхождения и их основные рынки сбыта за период 2010-2015гг. [3]

Код ТНВЭД	Наименование	2010	2011	2012	2013	2014	2015
		1000 долл. США	1000 долл. США	1000 долл. США	1000 долл. США	1000 долл. США	1000 долл. США
0302	Рыба свежая или охлажденная, кроме позиции 0304	1926,2	5629,7	13047,5	16825,9	16502,3	9981,1
1.	Экспорт продукта в Россию	1922	5597	13019	16773,9	16495	9917,4
0306	Ракообразные	3818,1	5479,3	6818,4	15116,4	13227,2	3525,3
1.	Экспорт продукта в Россию	813	1676,6	3890,3	12518,4	11652,9	3019,2
0406	Сыры и творог	1688,4	1854,9	2335,4	4610,1	4890	23951
1.	Экспорт продукта в Россию	1181,2	1488,4	2113,1	4574,7	4875	23210
0701	Картофель свежий или охлажденный	755,1	323,8	159,8	6583,4	4668,3	778,3
1.	Экспорт продукта в Россию	143,4	232,6	0	3693,2	1680,7	653,2
0704	Капуста свежая или охлажденная	609,2	468	343,9	152,9	1701,9	4507,2
1.	Экспорт продукта в Россию	561,2	374,7	254,7	100,8	1606,6	4393,2
0806	Виноград свежий или сушеный	4871,6	6774	9556,1	7291,8	6680,7	2207,7
1.	Экспорт продукта в Россию	4716,4	6671,9	9086,4	5639,2	5567,6	1577,9
0809	Абрикос, вишня, персик, нектарин, слива, терн свежие	1731,4	8412,8	13785,9	19213,8	6949,2	8614,9
1.	Экспорт продукта в Россию	1553,2	7267,4	12611	16532,9	6803,8	7373,7
0901	Кофе	5648	5329,6	5522	4813,6	4320,9	4399
2.	Экспорт продукта в Россию	1916,4	2096,1	2346,2	2372,7	2611,4	3083,7
2005	Консервированные овощи без добавления уксуса	1930,2	2923,3	4256	3692,8	4465,1	4818,3
1.	Экспорт продукта в Россию	1008,6	1825,3	3128,7	2611,9	3532,7	3966,4
2008	Консервированные овощи	3829,1	5814	6552	8318,6	10091,4	8690,6
1.	Экспорт продукта в Россию	2403,7	4148,4	4932,5	6748,9	8309,3	5716,2
2201	Вода родниковая, минеральная, газированная или негазированная не подслащенная	5341,1	5714	6604,1	6598,8	7914,6	5997,6
1.	Экспорт продукта в Россию	4717,9	4931,1	6007,9	5760,2	6867,1	5066
2204	Вино из винограда	2873,7	2465,2	4138,6	4257,6	6321,6	4174
1.	Экспорт продукта в Россию	2177,3	1672,9	3094,2	3361,7	4368,1	2945,4
2206	Сидр, медовуха	1813,4	2800,3	3035,9	3759,8	3939,6	3169,8
1.	Экспорт продукта в Россию	735,1	1248,1	1711,9	2127,4	1799,4	1651,2
2208	Ликеро-водочные изделия и коньяк	96836,3	132352,4	165950,5	187608,8	164915,3	105850,1
1.	Экспорт продукта в Россию	78519,8	96847,2	137603	152789	132325,3	79914,7
2402	Сигары, сигареллы и сигареты	8218,2	16307,8	41840,7	68044,5	116551,2	171082
1.	Экспорт продукта в Ирак	151,2	4125,3	15072,6	46293,2	79108,1	126241,8

Следует отметить, что кроме подчеркнутых в наших предыдущих публикациях проблем причинами ограниченных возможностей экспорта пищевой промышленности РА являются также унаследованная и до сих пор не изменённая структура отрасли, малое число входящих в неё компаний, малые производственные мощности и ограниченные финансовые возможности [7;8]. Существенная доля компаний, входящих в отрасль, не могут представлять интерес для торговых сетей, представленных на российском рынке розничной торговли, поскольку не владеют достаточными финансовыми средствами для входа на этот рынок, а также мощностями для удовлетворения его спроса (объём товарного предложения). Кроме этого они также не могут обеспечить периодичность поставок, для чего, по крайней мере, нужно сформировать (создать или арендовать) региональные логистические инфраструктуры (складские, холодильные хозяйства) и торговые представительства с целью обслуживания целевых географических рынков РФ (учитывая фактор диаспоры, первоочередными рынками являются Краснодарский край, город Москва и Московская область),

что в условиях финансовых возможностей армянских компаний, не реалистично.

Можно подчеркнуть, что при разработке конкурентных стратегий армянские компании лишены возможности разработки стратегий, основанных на принципе достижения лидерства в издержках. Однако продукция с маркировкой «Сделано в Армении» имеет положительное коммуникативное воздействие на российском рынке. Причём, проведенные в российских торговых сетях опросы показывают, что там представлены многие виды продуктов (сыр, копченое мясо – бастурма, суджук, глизированные орехи, рыба ишхан и т. д.) как армянские (армянские, а не произведённые в Армении), которые произведены в РФ производителями армянского происхождения. В российских торговых сетях часто можно встретить продукцию с маркировкой «Вкус Армении», «Дары Армении», «Плоды Армении» и т.д., собственниками значительной части которых тоже являются предприниматели – граждане РФ армянского происхождения. Из Армении в Россию экспортируется также большое количество армяноязычной печатной прессы (журналы, газеты), кото-

рая используется для упаковки фруктов и овощей, поскольку это является самым распространенным видом упаковки такого типа продуктов в трех государствах Закавказья. Таким образом, фрукты и овощи, не армянского производства, но упакованные в армянские газеты или журналы, естественно, тоже возможно представить как импортированные из Армении. Эти явления, зафиксированные в исследованиях, явно подсказывают, что продукты с подчеркиванием армянского происхождения могут вполне удачно позиционироваться на российском рынке, где в основу позиционирования будет поставлена именно уникальность такого вида продукции (разработка стратегий концентрирования).

Мы считаем, что одной из эффективных моделей для реализации названных целей является совместный брендинг и формирование промышленных групп по принципу сотрудничества. В данном случае необходимо, чтобы компании взаимосвязанных секторов одной и той же отрасли объединились для производства продукции под единой торговой маркой. При этом, в тех случаях, когда невозможно достичь технологической стандартизации их производственных циклов, возможно разработать разумную политику расширения перечня продуктов и товары с различными вкусами позиционировать в различных ценовых сегментах, под другими назва-

ниями. Например, в случае с коньяком на ряду с брендами «Агагат» и «Ной» используются такие суббренды, как «Классик», «3\*», «5\*», «Ахтамар», «Юбилейный» и другие. Тот же принцип можно использовать в данном случае. Возможно также использовать принцип разделения спецификаций, когда одна из компаний будет отвечать за производство части перечня продуктов, представленных под единым брендом, а другая компания за другую часть и т.д. Это даст компаниям возможность не только сгладить проблему ограниченности производственных мощностей, но и сформировать совместный бюджет для продвижения продукции, при необходимости также и совместный бюджет для аренды логистических инфраструктур, а выручку от реализации поделить в таком соотношении, какое было обеспечено в расчетный период. При этом, для эффективного разрешения задачи нужно, чтобы в такую группу были включены не только производственные предприятия, но и крупные фермерские хозяйства, что предоставит возможность реализовать микромодель промышленного сельского хозяйства. Мы считаем, что это единственное возможное направление для увеличения объемов экспорта на российский рынок и для обеспечения стабильных показателей экспорта.

#### Библиографический список

1. Армстат, Основные показатели промышленных организаций по видам экономической деятельности (5-значными кодами), в январе-декабре 2015 года, Армстат, Статистический ежегодник Армении 2015 г.
2. Армстат, Основные показатели промышленных организаций по видам экономической деятельности (5-значными кодами), в январе-декабре 2009-2015 гг., Армстат, Статистический ежегодник Армении 2015 г.
3. База статистических данных экспорта и импорта Таможенной службы Республики Армения, Внешняя торговля РА по группам ТН ВЭД 2009-2010, 2011-2012, 2013-2014, 2014-2015гг.
4. Гомцяян А. О некоторых аспектах обеспечения внешнеэкономической эффективности Армении, Финансы и экономика, Ереван, октябрь 2013
5. Григорян А., Аветисян С. Характерные черты и структуры регулирования рынков продовольственных и не продовольственных товаров первой необходимости в Республике Армения, АГЭУ «Амберд» серия изданий, №23, Издательство Tntesaget, Ереван 2015
6. Мелкумян М., Ахвердян Д., Назарян Г., Багарян Ф., Акопян Т., Аракелян А., Овакимян А., Мелкумян З. Вопросы секторального развития экономики РА и фискальной политики в условиях членства в Таможенном Союзе, АГЭУ, серия "Амберд" N 24, Ереван, изд. "Tntesaget" 2016г, стр. 91-93
7. Оганджян Д.В. Основные проблемы конкурентоспособности армянских компаний пищевой промышленности на международных рынках, Журнал «Экономика и предпринимательство».-2015.- № 10. Ч. 1-С.856-859
8. Оганджян Д.В. Проблемы сырьевой базы пищевой промышленности Республики Армения как факторы, воздействующие на ценовую конкурентоспособность отрасли на международных рынках // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, №5 (2016) <http://naukovedenie.ru/PDF/57EVN516.pdf>
9. Электронный ресурс, дата обращения 28.02.2017, Data base of Observatory of Economic Complexity, [www.atlas.media.mit.edu/ru/profile/country/arm/](http://www.atlas.media.mit.edu/ru/profile/country/arm/)

#### References

1. Armstat, Osnovnye pokazateli promyshlennyh organizacij po vidam ehkonomicheskoj deyatel'nosti (5-iznachnymi kodami), v yanvare-dekabr'e 2015 goda, Armstat, Statisticheskij ezhegodnik Armenii 2015 g.
2. Armstat, Osnovnye pokazateli promyshlennyh organizacij po vidam ehkonomicheskoj deyatel'nosti (5-iznachnymi kodami), v yanvare-dekabr'e 2009-2015 gg., Armstat, Statisticheskij ezhegodnik Armenii 2015 g.
3. Baza statisticheskikh dannyh ehksporta i importa Tamozhennoj sluzhby Respubliki Armeniya, Vneshnyaya trgovlya RA po gruppam TN VED 2009-2010, 2011-2012, 2013-2014, 2014-2015gg.
4. Gomcyan A. O nekotoryh aspektah obespecheniya vneshneehkonomicheskoj ehffektivnosti Armenii, Finansy i ehkonomika, Erevan, oktyabr' 2013
5. Grigoryan A., Avetisyan S. Harakternyye cherty i struktury regulirovaniya rynkov prodovol'stvennyh i ne prodovol'stvennyh tovarov pervoj neobhodimosti v Respublike Armenii, AGEHU «Amberd» seriya izdaniy, №23, Izdatel'stvo Tntesaget, Erevan 2015
6. Melkumyan M., Ahverdyan D., Nazaryan G., Bagaryan F., Akopyan T., Arakelyan A., Ovakiemyan A., Melkumyan Z. Voprosy sektoral'nogo razvitiya ehkonomiki RA i fiskal'noj politiki v usloviyah chlenstva v Tamozhenom Soyuze, AGEU, seriya "Amberd" N 24, Erevan, izd. "Tntesaget" 2016g, str. 91-93
7. Ogandzhanyan D.V. Osnovnyye "problemy konkurentosposobnosti armyanskikh kompanij pishchevoj promyshlennosti na mezhdunarodnyh rynkah, Zhurnal «Ehkonomika i predprinimatel'stvo».-2015.- № 10. CH. 1- S.856-859
8. Ogandzhanyan D.V. Problemy syr'evoy bazy pishchevoj promyshlennosti Respubliki Armeniya kak faktory, vozdeystvuyushchie na cenovuyu konkurentosposobnost otashi na mezhdunarodnyh rynkah // Internet-zhurnal «NAUKOVEDENIE» Tom 8, №5 (2016) <http://naukovedenie.ru/PDF/57EVN516.pdf>

9. Elektronnyj resurs, data obrashcheniya 28.02.2017, Data base of Observatory of Economic Complexity, [www.atlas.media.mit.edu/ru/profile/country/arm/](http://www.atlas.media.mit.edu/ru/profile/country/arm/)

## ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ (НА ПРИМЕРЕ АКЦИОНЕРНЫХ ОПЦИОНОВ)

**Орлов Ф.П.**, Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации  
**Скалкин В.В.**, к.э.н., доцент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

**Аннотация:** Статья анализирует процесс внедрения институциональных изменений в обществе на примере внедрения стандарта учета акционерных опционов в США и Евросоюзе. Описывается процесс разработки, принятия и внедрения учетного стандарта. Обращается внимание на столкновение интересов различных общественных групп в этом процессе и делаются выводы и рекомендации с целью совершенствования развития институциональных структур для решения аналогичных проблем в России.

**Ключевые слова:** акционерные опционы; опционы эмитента; стандарты финансового учета; процесс институциональных изменений; политическая экономика финансовых инноваций; группы общественных интересов; агентская проблема; процесс принятия, разработки и внедрения стандартов финансового учета; законодательное блокирование внедрения стандартов финансового учета; бэкдейтинг.

**Abstract:** The article analyzes the process of institutional changes in society on the example of the introduction of accounting standard on stock options in the United States and the European Union. Describes the process of development, adoption and implementation of the accounting standard. Attention is drawn to the clash of interests of various social groups in this process and makes conclusions and recommendations to improve institutional structures to solve similar problems in Russia.

**Keywords:** stock options; stock options; accounting standards; the process of institutional change; political economy of financial innovation; public interest groups; Agency problem; the process of adoption, development and implementation of financial accounting standards; the legislative blocking implementation of financial accounting standards; backdating.

### Введение

Актуальность темы заключается в том, что российская экономика в настоящее время переживает период институциональной и структурной трансформации, с целью ее усовершенствования и выведения ее на один уровень с продвинутыми рыночными экономиками. Одним из необходимых факторов такой трансформации является реформирование инфраструктуры финансовых рынков, что подразумевает внедрение в практику использования продвинутых финансовых деривативных инструментов. Ряд стран проходил через данный этап развития и в этой статье авторы попытаются проанализировать политико-экономические аспекты регулирования этого сегмента рынка структурных финансовых продуктов.

Наше исследование нацелено на объяснение процесса разработки и внедрения регулятивных документов финансовой отрасли, и определение групп заинтересованных, которые могут выиграть или проиграть от внедрения регуляторных новаций. Для интерпретации эмпирических свидетельств, мы собираемся проанализировать регулятивные документы по опционам эмитента (известными, как акционерные опционы или stock options) с точки зрения двух конкурирующих экономических теорий: теории общественного интереса и теорий частных интересов. Авторы задаются вопросом: какую роль регулирования акционерных опционов могут служить как механизм передачи богатства между группами корпоративных стейкхолдеров, или они являются механизмом социального страхования бенефициаров акционерных опционов, которыми могут быть не только менеджеры и руководители, но также работники и специалисты корпораций. Кроме того, мы проанализируем то, каким образом частные интересы, обладающие политической властью, могут воздействовать на принятие регуляторных нововведений.

Можно поставить вопрос о том, нужна ли вообще данная регуляция: (потенциальное законодательство об акционерных опционах- опционах эмитента) при том, что в России действует соответствующий стандарт МСФО 2 (платежи на основе акций), хотя он не используется. В российской литературе в

нормативно-правовой базе существуют следующие наименования предмета исследования: акционерные опционы, опционы эмитента, опционные программы вознаграждения работников. В настоящий момент нормативно-законодательная база выражена в следующих нижеперечисленных регуляторных документах:

- Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 2 "Платеж, основанный на акциях" (ред. от 17.12.2014) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н). Согласно базе данных Консультант+, этот стандарт не применяется.
- Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О рынке ценных бумаг" Статья 27.1.
- Особенности эмиссии опционов эмитента (введена Федеральным законом от 28.12.2002 N 185-ФЗ).
- Приказ Федеральной службы по финансовым рынкам от 4 июля 2013 г. № 13-55/пз-н "Об утверждении Стандартов эмиссии ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг" (12 сентября 2013).
- Ст. 2 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 № 39-ФЗ (далее – ФЗ «О рынке ценных бумаг»)
- П.3 ст. 39 Федерального закона об акционерных обществах № 208-ФЗ от 26.12.1995 (далее по тексту ФЗ «Об акционерных обществах»)
- П. 1 ст. 40 ФЗ «Об акционерных обществах»
- П. 2 ст. 39 ФЗ «Об акционерных обществах»
- П. 1 ст. 40 ФЗ «Об акционерных обществах»
- Ст. 27.1. Федерального закона «О рынке ценных бумаг» № 39-ФЗ от 22.04.1996 (далее по тексту – ФЗ «О рынке ценных бумаг»)
- П. 1 ст. 34 ФЗ «Об акционерных обществах»
- В июне 2003 года вступило в силу Указание ЦБР от 3 июня 2003 г. N 1288-У «О внесении изменений и дополнений в Инструкцию Банка России от 22 июля 2002 года N 102-И «О правилах выпуска и

регистрации ценных бумаг кредитными организациями на территории Российской Федерации» в соответствии, с которым был определен механизм выпуска опционов на акции банков.

• В мае 2003 года в статью 214.1 Налогового кодекса были внесены изменения, в которых сказано, что «если налогоплательщиком были приобретены в собственность (в том числе получены на безвозмездной основе или с частичной оплатой) ценные бумаги, при налогообложении доходов по операциям купли-продажи ценных бумаг в качестве документально подтвержденных расходов на приобретение (получение) этих ценных бумаг учитываются также суммы, с которых был исчислен и уплачен налог при приобретении (получении) данных ценных бумаг». Таким образом, внесение данных изменений в Налоговый кодекс позволяет избежать двойного налогообложения при реализации опционных программ, что способствует их широкому применению Российскими компаниями (смотри список литературы, пункт 1).

В работе авторов Ифранима Бенмелеха и Тобиаса Московица найдены доказательства того, что финансовое регулирование используется властью для своих личных интересов (смотри список литературы, пункт 2). Мы собираемся применить эту идею к политико-экономическому анализу интересов, связанных с опционами эмитентов, которые включают в себя контролирование опционов эмитента и конкуренцию, одновременно уменьшая их собственную стоимость капитала. Для анализа мы будем использовать широко известный и нашумевший процесс принятия стандарта бухгалтерского учета ОПБУ США, SFAS 123R "Платежи, основанные на акциях". Процесс принятия данного стандарта показывает роль широкого обсуждения стандарта бухгалтерского учета, участниками которого были Палата представителей и Сенат Конгресса США, Президент США, Председатель ФРС США, Совет по стандартам финансового учета<sup>1</sup>, Комиссия по ценным бумагам и биржам США<sup>2</sup>, известные инвесторы-миллиардеры, высокотехнологические компании (в том числе из Силиконовой долины), аудиторские компании Большой четверки. Цель нашей статьи показать каким образом принимаются обществом важные регуляторные решения, каким образом находится общий знаменатель для примирения противоположных интересов различных социальных групп, с целью иллюстрации демократического процесса. Урок, который можно будет извлечь - что нужно сделать, чтобы добиться такого же животрепещущего процесса развития рыночной экономики путем совершенствования институциональных изменений в российском обществе.

#### **Агентская проблема в отношениях между менеджерами и собственниками**

Известный конфликт между менеджерами и держателями акций является расхождением в инвестиционных горизонтах. Например, менеджеры, с краткосрочными планами на работу в компании, могут не пытаться достичь хороших результатов в долгосрочной перспективе, так как их интересует краткосрочная прибыль. Джереми Штейн (1989) утверждает, что, в связи с асимметричностью информации, такие недальновидные действия сложно обнаружить или оценить, даже на эффективном рынке капитала. Из-за того, что, склонные к риску, менеджеры предпочитают проводить действия со своими опционами в начале периода, то увеличение срока удержания прав значительно расширяет инвестиционный горизонт (смотри список литературы, пункт 3).

Другая проблема опционов возникает из-за не диверсифицированных рискованных менеджеров,

которые склонны к особенностям рисков компании, которых диверсифицированные держатели акций хотели бы меньше всего. Если полагаться на соответствующую эмпирическую и теоретическую литературу, то можно сделать вывод, что выпуклая функция выигрыша опциона помогает преодолеть расхождение в предпочтениях риска, поощряя менеджера брать его на себя (смотри список литературы, пункты 4, 5, 6, 7, 8 и 9). Однако, чем больше денег замешано в этом конфликте интересов, тем больше акционерные опционы могут обострить склонность к риску, толкая рискованных руководителей на опасные, но обещающие много прибыли, проекты, чтобы сохранить ценность своих опционов.

Когда менеджеры добровольно прекращают свою работу с фирмой до даты надления правами, то им обычно платят неустойки за свои неполученные пакеты акций. Таким образом, периоды надления правами увеличивают издержки компании от покидающего ее менеджера.

#### **Что такое акционерные опционы**

Акционерные опционы<sup>3</sup>, предоставленные работодателем, дают право покупать некоторое число акций данной компании в то время и за такую цену, которую определил сам работодатель. Многие компании, будь они открытыми акционерными обществами или закрытыми, делают опционы доступными к использованию по нескольким причинам. Во-первых, данная мера привлекает в компанию хороших работников. Во-вторых, таким образом работодатель хочет их почувствовать себя совладельцами или партнерами по бизнесу. И в-третьих, это дает возможность набрать в штат уже опытных специалистов, привлекая их компенсацией, которая идет помимо зарплаты. Особенно это действительно в компаниях-стартапах, которые стремятся сэкономить на зарплате.

Цена, которую компания выставляет на бирже (также зовется грант или цена исполнения) дисконтируется и обычно является рыночной ценой акции в момент, когда сотруднику даются акционерные опционы. Само собой, эти опционы не могут быть сразу же использованы. Такая возможность предоставится, как только акции вырастут в цене, что при их продаже приведет к получению прибыли за счет разницы между старой и новой ценой за акцию. Можно также заметить, что если компания выходит из бизнеса или не функционирует в должном образе, акционерные опционы - это то что нужно, для того, чтобы мотивировать сотрудников оставаться на своих позициях. Акционерные опционы обещают потенциальные деньги или акции, в дополнении к зарплате.

Во-первых, сотрудник имеет право конвертировать свои опционы в акции. Например, купить их по 1 доллару за акцию и потом сразу продать по истечении срока ожидания, оговоренного в контракте по опционам. То есть, если купить 1000 акций по 1 доллару, то прибыль составит 1000 долларов.

Во-вторых, можно сделать все тоже самое, только не продавать сразу, а придержать акции у себя чтобы продать их попозже.

В-третьих, можно перевести опционы в акции, купив их по дисконтированной цене, и придержать их у себя, чтобы в будущем продать их дороже. Например, за 10 долларов за акцию, но опять же невозможно обещать, что такое вообще может случиться.

Факт: решение по стандартам финансового учета FASB означает, что компании должны будут записывать издержки по акционерным опционам, начиная с их первого годового отчетного периода после 15 июня 2005 года.

Что такое акционерные опционы? Акционерные опционы являются льготами, которые выдаются работникам. Они позволяют им покупать акции своей компании в будущем по установленной цене. Если цена акции поднимется до передачи опциона, работник может приобрести акции по заранее установленной, более низкой цене, а затем продать его по более высокой, текущей цене и разницу в карман. Опционы, которые дают право покупать акции по фиксированной цене, стали популярным инструментом компенсации еще в 1990-х годах.

Они являются стимулом производительности, с сотрудниками, способными покупать акции и продавать их с получением прибыли, если акции компании растут. Многие сотрудники таких компаний, как Microsoft Corp. и America Online стали миллионерами в 1990-е годы благодаря акционерным опционам. Опционы обвиняются иногда за пособничество корпоративным злоупотреблениям в последние годы, соблазняя руководителей в таких компаниях, как Enron и WorldCom, чтобы манипулировать прибылью, повышая цену акций, а затем продавая свои прибыльные личные опционы. Тем не менее, опционы остаются популярным инструментом компенсации и мотивации для сотрудников.

Что было перед фактом? В соответствии с действующими стандартами бухгалтерского учета, стоимость компании выдачи опционов должна быть раскрыта в примечании к его финансовой отчетности, не вычитаемая из чистого дохода, чтобы раскрывать информацию инвесторам. Компании в настоящее время не должны записывать стоимость опционов как издержки в отчете о прибыли. Вместо этого они должны включать в себя информацию про потенциальную стоимость (в примечании), что затрудняет задачу для инвесторов, а именно возможно оценить их влияние на прибыль.

Как опционы рассматриваются и оцениваются? FASB не уточнил конкретный метод оценки опционов, или формулы, которые компании могут использовать для определения издержек на опционы. Компания будет обязана признавать компенсацию расходов для каждого нового опциона, вынесенного после этой даты, а также для не переданных опционов.

FASB также выразил некоторую критику в адрес широко используемой формулы Блэка-Шоулза и предположил, что альтернативные модели могут быть более предпочтительной для оценки справедливой стоимости опционов. Сотни компании уже учитывали опционы как издержки на добровольной основе еще до ввода в действие стандарта, но ввод его в действие сделал практику обязательной. На заседании 18 августа 2004 года, FASB было предварительно решено позволить компаниям использовать альтернативные методы для расчета расходов на опционы с поэтапным надением прав.

Поэтапная передача прав, которая используется популярностью среди компаний Силиконовой долины, включает в себя, например, опционы, которые частично передаются после одного года работы, за один полный год службы, а затем ежемесячно в последующие периоды. Она отличается от мгновенной передачи, где опционы передаются в конце указанного срока. Согласно схеме, предложенной FASB первоначально в марте 2004 года, опционы с поэтапной передачей прав рассматривались, как если бы опционы, передающиеся в разные сроки, были бы отдельными с указанными периодами надения.

Широко распространено мнение у тех, кто против стандарта FASB, что он вызывает дополнительные издержки для компаний, попавших под его действие.

Являются ли методы оценки точными? Некоторые методы часто используются для того, чтобы было легче работать с издержками, связанными с опционами, которые далеки от точной оценки и в значительной степени основываются на ожидаемых оценках.

Опять же, некоторые оценки используются в расчетах многих финансовых показателей, которые вносят неурядицу в бухгалтерские регистры корпораций. Однако, многие другие показатели финансовой отчетности также основаны на субъективных оценках.

Возьмем, например, резервы по сомнительным долгам, которые компании используют, чтобы покрыть убытки, вызванные клиентами, которые не будут оплачивать свои долги. Эти цифры основаны на неопределенных факторах, например, на том как клиенты вели себя в прошлом или на прогнозах в отношении будущих сборов долгов.

FASB еще в 1994 году пытался ввести правило на вычет расходов по опцион эмитента из выручки, но в конечном итоге отступил под давлением со стороны Конгресса и компаний из индустрии высоких технологий. Вскоре FASB вернулся к этому вопросу еще раз и показал проект новых правил.

Этот новый толчок был частично инициирован для усовершенствования учета опционов, который позволил бы инвесторам легко оценивать их влияние на выручку. Существует также мнение, что опционы могут сдерживать искушения руководителей манипулировать выручкой для повышения цен на акции в личных интересах.

В этот раз FASB имел больше власти, чтобы сделать свои правила реальностью. Для начала, IASB, который устанавливает правила Бухгалтерского учета за пределами Соединенных Штатов, уже изложил новые правила по этому вопросу, и многие крупные компании в США, такие как General Electric и Amazon.com, начали списывать опционы на добровольной основе, используя МСФО.

Введение новых правил FASB привело к тому, что компаниям потребовалось уже в 2005 году вычитывать из прибыли стоимость акционерных опционов, предоставленных руководителям и сотрудникам. Это был одним из самых далеко идущих шагов, которые частный создатель правил бухгалтерского учета США сделал в своей более чем 45-летней истории.

### Прогресс во внедрении и использовании акционерных опционов

Крупные наниматели почти во всех индустриализованных странах увеличили использование акционерных опционов как один из способов компенсации (смотри список литературы, пункт 10). Исследование показывает, что долгосрочные стимулирование еще в 2005 (год принятия стандарта) становилось все более и более распространенным во многих странах мира. Данные программы внедрялись в 80% компаний в Бельгии, Германии, Италии и Швейцарии еще до этого времени. Джеймс Мэтьюз, глава компенсационной практики в Towers Perrin, утверждает, что исторически, акционерные опционы и другие формы компенсации получали распространение в самых развитых странах (смотри список литературы, пункт 11).

Однако, он также добавил, что в то время как самые быстрорастущие рынки начинают использовать акционерные опционы, фирмы в США, Канаде и Великобритании уже переходят на долгосрочные программы стимулирования и компенсации. Новое правило по обязательному учету опционов эмитента в качестве статьи расходов, введенное Советом по стандартам финансового учета (FASB) и Советом по международным стандартам финансовой отчетности

(IASB)<sup>4</sup>, привело компании к мысли о том, что нужно искать альтернативные способы стимулирования и компенсации сотрудников (смотри список литературы, пункт 12).

#### **Анализ последствий принятия стандартов учета**

Внедрение новые правил, установленных Советом по стандартам финансового учета (FASB), обязывающих компании учитывать акционерные опционы в качестве издержек должны приводить к резкому сокращению прибыли в отчетности многих крупных компаний, особенно из сферы высоких технологий и уменьшению их капитализации на рынке.

С тех самых пор как FASB предложил правила по издержкам относительно акционерных опционов, в марте 2004 года, многие компании жаловались на то, что это обременительно, и что новые правила корпоративной отчетности вступают в силу на фоне скандалов начала 2000 годов.

Наиболее заинтересованными кругами в продвижении стандарта по учету опционов эмитента были группы инвесторов, чья обеспокоенность сокращением прибыли и упущенной выгодой и повлияла на продвижение данного стандарта. Однако, наиболее яркими противниками любого обязательного отнесения опционов к издержкам были компании в индустрии высоких технологий из Силиконовой Долины, где акционерные опционы для сотрудников создали огромное количество миллионеров. Эти ценные льготы для сотрудников позволяют им покупать акции своей компании в будущем по установленной цене. Если акции вырастут до того как опционы войдут в силу, работник может купить акции по заниженной цене и потом продать по более высокой цене.

После этого, SEC опубликовала руководство по новым правилам, которые позволяют компаниям расширять оценку опционов своих сотрудников. В руководстве упоминается, что в разумных пределах, компании не должны все использовать те же методы, чтобы определять их стоимость (смотри список литературы, пункт 13).

В марте 2004 года Совет по стандартам финансовой отчетности (FASB) анонсировал новый стандарт, который был назван "Платежи, основанные на акциях", поправка к стандартам FASB №123 и №95 (смотри список литературы, пункт 14). Стандарт требует от компаний учитывать издержки на справедливую стоимость акционерных опционов, акций с ограничением прав и других эмиссионных ценных бумаг работникам за фискальные годы после 15 декабря 2004 года или 15 декабря 2005 года для частных компаний.

На совещании 18 августа 2004 года, FASB предварительно решил разрешить компаниям использовать альтернативные методы для вычисления издержек по акционерным с поэтапными расписаниями передачи прав. Поэтапная передача прав, которая очень популярна среди компаний Силиконовой долины, включает в себя, например, опционы, которые частично передаются сотрудникам после 1 года работы, а потом каждый месяц после этого. Этот метод отличается от одномоментной передачи прав на опционы, где передача прав происходит в конце указанного срока. Существует мнение, что такие изменения привели к резкому увеличению расходов для компаний, выдающих опционы. Это происходит из-за того, что американский опцион позволяет передачу прав собственности на акции со дня выдачи вплоть до дня окончания срока действия. Поэтому компания должна регистрировать затраты на опционы в момент их выдачи, даже не-

смотря на то, что фактическое использование опционов будет произведено позже.

Обратив внимание на мнения оппонентов, FASB принял решение отступить от своего первоначального предложения по поводу поэтапной передачи прав на опционы, и вместо того, чтобы разрешить альтернативные методы начисления издержек, решил утвердить правила, имеющие разногласия с принятыми позже правилами IASB (смотри список литературы, пункт 15).

Далее, FASB принял решение перенести платежи по акционерным опционам из капитала в обязательства. Это решение фактически исключило возможность того, что компаниям будет разрешено вносить корректировки, связанные с истечением времени, в издержки по опционам, чтобы отразить, сколько сотрудников на самом деле их получили. Это происходит потому, что единственный способ, которым компании могли бы делать эти корректировки является учета опционов как обязательства в балансе.

Однако некоторые аналитики не согласны с использованием данного подхода. Они утверждают, что акционерные опционы представляют собой форму экономического обязательства, так как компания обещала продать свои опционы работникам по установленной цене в определенный момент в будущем. Поэтому настоящая стоимость для акционеров - это разница между ценой исполнения опционов и более высокой ценой акции, когда опционы уже получены. Из-за этого, аналитики считают, что компании должны записывать опционы как обязательство, а не как капитал. Таким образом, обязательство будет меняться как стоимость опционов, перемещаемых с ценой акции. Компании будут отражать эти изменения в отчетах о прибыли, а в капитале это значение меняться не будет.

Спор про капитал это или обязательство является одним из примеров о том, как Уолл-Стрит взвешивает издержки на опционы в свете изменений бухгалтерского учета. FASB, протолкнув свое предложение и получив тысячи писем с комментариями, решил двинуться в направлении правила по которому предприятия должны вычитать стоимость опционов из прибыли (смотри список литературы, пункт 16).

#### **Заключение по части 1**

Чем интересен рассмотренный опыт для российского читателя, работающего в сфере бизнеса, экономической теории, или институциональной экономики. В заглавии статьи было указано, что это работа не о бухгалтерском учете, хотя и пестрит профессиональной бухгалтерской терминологией. Это статья о политической экономике и институциональной экономике. Здесь показано на конкретном примере, каким образом в обществе развитой демократии происходит принятие решения о введении того или иного регулирующего положения. Показано, интересы каких общественных групп пересекаются и оказываются под воздействием результата того или иного бухгалтерского стандарта. Показано, какая борьба идей, интересов различных групп находит свой путь при законодательном оформлении инструмента регулирования. Это должно служить контрастом для тех обществ, где не существует механизма широкого вовлечения групп различных интересов в обсуждение конкретных регулирующих подходов, где законы и положения воспринимаются как раз и навсегда данные, метафизически не подлежащие изменению. Очень часто, столкнувшись с новым законодательным положением, или регулированием можно услышать восклицание: «а что теперь с этим делать», после чего начинается поиск путей приспособления и если возможно, способов избегания, зачастую сводя на нет положительные мотивы, заложенные его создателями.



<sup>1</sup> Совет по стандартам финансового учета (FASB) - независимая частная профессиональная организация (независимой как от государственных органов власти, так и от других организаций, например, AICPA; кроме того, члены FASB не имеют права работать в каких-либо других организациях или фирмах). Главная задача FASB - разработка стандартов финансового учета, составляющих основу системы GAAP. FASB также ведет различные исследовательские программы с целью оказания поддержки процессу разработки стандартов.

<sup>2</sup> Комиссия по ценным бумагам и биржам США (SEC) — агентство правительства США является главным органом, осуществляющим функции надзора и регулирования американского рынка ценных бумаг.

<sup>3</sup> Акционерные опционы- это авторский перевод термина Stock options, которые по мнению авторов наиболее полно отражают англоязычный смысл термина. В русскоязычной литературе Stock options часто переводятся как Биржевые опционы, что несмотря на свою лингвистическую привлекательность, не совсем точно отражает смысл указанного понятия: их особенность как раз и заключается в том, что в отличие от Опционов на акции они не торгуются на бирже и не являются биржевым инструментом. Термин, принятый в российской нормативной литературе- Опционы эмитента, но Опционы эмитента могут также быть Опционами на облигации, выпускаемые эмитентом, что не покрывается сферой действия стандарта МСФО 2 "Платежи на основе акций".

<sup>4</sup> Совет по Международным стандартам финансовой отчетности (IASB) — независимый орган Фонда международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Члены МСФО отвечают за разработку и публикацию МСФО, а также за утверждение их интерпретаций.

#### Библиографический список

1. Опционные программы для менеджмента, 05.09.2006, <http://www.rosrazvitie.ru/pr-analytics/review14.html>
2. The Political Economy of Financial Regulation: Evidence from U.S. State Usury Laws in the 19th Century - EFRAIM BENMELECH and TOBIAS J. MOSKOWITZ
3. Stein, Jeremy C. 1989. "Efficient Capital Markets, Inefficient Firms: A Model of Myopic Corporate Behavior."
4. Amihud and Lev (1981)
5. Journal of Financial and Quantitative Analysis, Volume 20, Issue 4, 1985, The Determinants of Firms' Hedging Policies (Clifford W. Smith and René M. Stulz)
6. Risk, Managerial Effort and Project Choice David A. Hirshleifer Yoon Suh Journal of Financial Intermediation, Vol. 3, 1992
7. The Effect of Employee Stock Options on Bank Investment Choice, Borrowing, and Capital - Hamid Mehran, Joshua Rosenberg - Staff Report no. 305 October 2007
8. Wayne Guay (1999), The Sensitivity of CEO Wealth to Equity Risk: An Analysis of the Magnitude and Determinants, Journal of Financial Economics, 53.
9. Empirical Evidence on the Relation Between Stock Option Compensation and Risk Taking - Shivaram Rajgopal, Terry J. Shevlin - Journal of Accounting & Economics, Vol. 33, No. 2, April 2002
10. Towers Perrin's HR Services business 2005 Equity Incentives Around the World Survey
11. Business Wire via NewsEdge Corporation : STAMFORD, Conn.--(BUSINESS WIRE)--Aug. 24, 2005
12. SOURCE: Towers Perrin Study Finds a Significant Increase in Adoption of Equity Incentives Globally; Companies around the World Have Made Long-Term Incentive Plans a Central Component of Total Remuneration - Towers Perrin <<Business Wire -- 08/25/05>>
13. AP Online via NewsEdge Corporation - SEC Likely to Give Reprive on Expensing - Securities and Exchange Commission: <http://www.sec.gov> Financial Accounting Standards Board: <http://www.fasb.org>
14. [http://www.fasb.org/jsp/FASB/Document\\_C/DocumentPage?cid=1218220124271&acceptedDisclaimer=true](http://www.fasb.org/jsp/FASB/Document_C/DocumentPage?cid=1218220124271&acceptedDisclaimer=true)
15. The FASB Proposal <<MONDAQ.COM -- 08/25/04>>
16. San Jose Mercury News via NewsEdge Corporation : By LINGLING WEI Dow Jones Newswires - San Jose Mercury News -- 08/18/04>>

#### References

1. Opionnye programmy dlya menedzhmenta, 05.09.2006, <http://www.rosrazvitie.ru/pr-analytics/review14.html>
2. The Political Economy of Financial Regulation: Evidence from U.S. State Usury Laws in the 19th Century - EFRAIM BENMELECH and TOBIAS J. MOSKOWITZ
3. Stein, Jeremy C. 1989. "Efficient Capital Markets, Inefficient Firms: A Model of Myopic Corporate Behavior."
4. Amihud and Lev (1981)
5. Journal of Financial and Quantitative Analysis, Volume 20, Issue 4, 1985, The Determinants of Firms' Hedging Policies (Clifford W. Smith and René M. Stulz)
6. Risk, Managerial Effort and Project Choice David A. Hirshleifer Yoon Suh Journal of Financial Intermediation, Vol. 3, 1992
7. The Effect of Employee Stock Options on Bank Investment Choice, Borrowing, and Capital - Hamid Mehran, Joshua Rosenberg - Staff Report no. 305 October 2007
8. Wayne Guay (1999), The Sensitivity of CEO Wealth to Equity Risk: An Analysis of the Magnitude and Determinants, Journal of Financial Economics, 53.
9. Empirical Evidence on the Relation Between Stock Option Compensation and Risk Taking - Shivaram Rajgopal, Terry J. Shevlin - Journal of Accounting & Economics, Vol. 33, No. 2, April 2002
10. Towers Perrin's HR Services business 2005 Equity Incentives Around the World Survey
11. Business Wire via NewsEdge Corporation : STAMFORD, Conn.--(BUSINESS WIRE)--Aug. 24, 2005
12. SOURCE: Towers Perrin Study Finds a Significant Increase in Adoption of Equity Incentives Globally; Companies around the World Have Made Long-Term Incentive Plans a Central Component of Total Remuneration - Towers Perrin <<Business Wire -- 08/25/05>>
13. AP Online via NewsEdge Corporation - SEC Likely to Give Reprive on Expensing - Securities and Exchange Commission: <http://www.sec.gov> Financial Accounting Standards Board: <http://www.fasb.org>
14. [http://www.fasb.org/jsp/FASB/Document\\_C/DocumentPage?cid=1218220124271&acceptedDisclaimer=true](http://www.fasb.org/jsp/FASB/Document_C/DocumentPage?cid=1218220124271&acceptedDisclaimer=true)
15. The FASB Proposal <<MONDAQ.COM -- 08/25/04>>

16. San Jose Mercury News via NewsEdge Corporation : By LINGLING WEI Dow Jones Newswires - San Jose Mercury News -- 08/18/04>>

## ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ РАЗВИТИЯ ЗЕЛЕННОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В РОССИИ

**Полуботко А.А.**, к.э.н., доцент, Ростовский государственный экономический университет

Аннотация: статья посвящена исследованию состояния развития альтернативных источников электроэнергии в России. Обозначены основные тенденции развития альтернативной генерации электроэнергии.  
 Ключевые слова: зеленая энергетика, электроэнергетический комплекс, государственная поддержка.

Abstract: the article is devoted to the study of the state of development of alternative energy sources in Russia. Identified the main trends in the development of alternative electricity generation.  
 Keywords: green energy, power complex, government support.

Государственные меры в поддержку возобновляемых источников энергии не раз разрабатывались в Российской Федерации, но прямой активизации в виде бюджетной поддержки реализовано так и не было до последнего времени. В первый раз государственные власти проявили наиболее результативное участие для поддержки нетрадиционной генерации, оказав ей финансовую поддержку из бюджета. И интересен этот закон тем, что охватывает объекты генерации менее 25 МВт[1], которым обеспечат возмещение затрат на присоединение к сетям. Такие льготы предполагается ввести для электростанций, выпускающих альтернативную электроэнергию свыше 25 МВт.

Возмещение затрат на доступ к сетям зеленых технологий (солнечных, ветровых и гидроэлектростанций) составит приблизительно 70% от стоимости присоединения к энергосетям, при этом существуют ограничения в виде порога, который не должны превышать данные субсидии (он установлен в размере 15 млн руб.).

Правительство субсидирует внедрение высокоэкологических технологий, которые являются флагом и гарантом будущего стабильного функционирования электроэнергетического комплекса и экологической безопасности страны в целом. Рассматривая теоретические концептуальные проблемы логистики и управление цепями поставок, сложно даже охарактеризовать роль электроэнергетики. Она имеет стратегический характер, при этом роль зеленой генерации с точки зрения логистики оптимальна еще в большей мере, так как имеет большинство плюсов, о чем мы говорили ранее, в третьей главе диссертации. Российская Федерация занимает лидирующие позиции в соотношении балансов мировых ресурсов системы общественного потребления и, являясь сырьевой державой, обладает значительным потенциалом. Не нуждаясь в приобретении сырья у зарубежных государств, Россия на протяжении последних лет сталкивается с новой проблемой – ограничением энергоресурсов. Так, в недавнем прошлом изобилие относительно дешевых

источников энергии привело нашу страну к росту энергоемкости национального продукта. Содержащиеся в стоимости готовой продукции энергозатраты в общем виде стали превышать 10%-ный рубеж. Эксперты справедливо утверждают, что 2% затрат от стоимости проекта на прогнозирование дают 50-кратную отдачу от реального, своевременного применения прогнозных оценок при принятии решений в научно-технической и производственной логистических системах [2]. Ежегодно в мире автомобильной техникой, используемой в логистической деятельности, выбрасывается в атмосферу 350 млн т оксида углерода, более 50 млн т различных углеводородов, 150 млн т оксида серы. В атмосфере накапливается углекислый газ, уменьшается количество кислорода. Выбросы попадают на растения, почву, вдыхаются людьми, оказываются в их органах, в потребляемой пище. Эксплуатируемый на территории Российской Федерации транспорт сжигает ежегодно 110-115 млн т топлива и 1,2-1,5 млн т смазочного материала, в том числе при эксплуатации автомобилей происходит загрязнение окружающей среды картерными газами, аккумуляторной кислотой, смазочными и охлаждающими жидкостями, другими эксплуатационными материалами[3]. О развитие ВИЭ в России свидетельствует таблица 1.

Две трети территории страны расположены вне сетей централизованного энергоснабжения – здесь наиболее высокие цены и тарифы на топливо и энергию (более 25 руб./кВт ч). В этих районах проживает около 20 млн человек. К тому же более 50% регионов России энергодефицитны, газифицировано около 50% населенных пунктов, а в сельской местности – менее 35%, ведь ежегодный завоз топлива сюда обходится бюджету примерно в 500 млрд руб. Производственный потенциал солнечной энергии в России – 1,4-1,7 т условного топлива в год, что достаточно для обеспечения 12-14 млн человек горячим водоснабжением по цене менее 2000 руб./Гкал. Потенциал ветровой энергии – 36 млн т условного топлива, или 120 млрд кВтч по цене около 2-2,5 руб. за 1 кВтч[4].

Таблица 1 – Проектные показатели развития альтернативной генерации в России до 2024 г. [5]

Виды ВИЭ	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Всего
Энергия ветра	200	400	500	500	500	500	500	399	3600
Энергия солнца	150	270	270	270	21,45	21,45	21,45	21,45	1520
Энергия воды	124	141	159	159	42	42	42	42	751
Итого	574	811	929	929	563,45	563,45	563,45	462,45	5871

В таблице 2 представлены проектные показатели ввода новых объектов генерации на основе альтернативных источников энергии. Начав с использования в качестве маркетинговых ходов локальных решений или проектов, имеющих зеленый «оттенок» (например, оптимизация маршрутов для сокращения пробега, использование более экологичного оборудования, применение солнечных источ-

ников энергии для обеспечения технических нужд и т.д.), лидеры логистического рынка перешли к разработке целостных стратегий развития, в которых зеленая логистика занимает центральное место. Такая деятельность во многом основана на применении ISO 14000 – семейства международных стандартов по созданию системы экологического менеджмента.

Таблица 2 – Проектные показатели ввода новых объектов генерации на основе альтернативных источников энергии, МВт[6]

Объекты	Год ввода объектов в эксплуатацию							
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Всего
Генерирующие объекты, функционирующие на основе энергии ветра	100	250	250	500	750	750	1 000	3 600
Генерирующие объекты, функционирующие на основе фотоэлектрического преобразования энергии солнца	120	140	200	250	270	270	270	1 520
Генерирующие объекты установленной мощностью менее 25 МВт, функционирующие на основе энергии вод	18	26	124	124	141	159	159	751
Всего	238	416	574	874	1161	1179	1429	5871

ISO 14000 помогает субъектам рынка свести к минимуму негативное влияние их деятельности на окружающую среду, правильно применять соответствующие нормы и правила и постоянно совершенствовать комплекс экологических мероприятий. Факт сертификации компании по ISO 14000 повышает ее рыночный имидж и конкурентоспособность[7]. В таблице 3 представлены проектные по-

казатели локализации генерирующих объектов на основе альтернативных источников энергии.

Исследуя альтернативы развития российской зеленой логистики, следует подчеркнуть, что альтернативные источники энергии уже используются в Кемеровской области на электростанции на солнечных батареях, которая введена в эксплуатацию как иные объекты за последнее время. На рисунке 1 представлены основные эффекты ветроэнергетики.

Таблица 3 – Проектные показатели локализации генерирующих объектов на основе альтернативных источников энергии, МВт[8]

Объекты	Год ввода в эксплуатацию	Целевой показатель степени локализации, %
Генерирующие объекты, функционирующие на основе энергии ветра	2014	35
	2015	55
	С 2016 по 2020	65
Генерирующие объекты, функционирующие на основе фотоэлектрического преобразования энергии солнца	С 2014 по 2015	50
	С 2016 по 2017	70
Генерирующие объекты установленной мощностью менее 25 МВт, функционирующие на основе энергии вод	С 2014 по 2015	20
	С 2016 по 2017	45
	С 2018 по 2020	65



Рисунок 1 – Основные эффекты ветроэнергетики[9]

Следует отметить, что после долгих обсуждений и взвешивания всех перспектив и угроз благодаря вышеупомянутому закону в Российской Федерации четко взят курс на внедрение альтернативной генерации. Государство формирует решающий стимул, когда непосредственно участвует в субсидировании инвестиций, выступая наиболее значимым гарантом

возврата инвестиций, который будет осуществлен в течение нескольких лет.

Несомненно, указанное выше постановление повысит инвестиционную привлекательность отрасли.

Солнечная электростанция строится в Башкортостане, закончено строительство солнечной Перелюцкой электростанции, набрал полную производ-

ственную мощность наиболее крупный представитель предприятия по производству солнечных модулей – современная инновационно-промышленная организация, которая обеспечивает растущую потребность в солнечной генерации, компания «Хевел». Восполняемые источники внедряются в Республике Саха. Это также солнечные электростанции, которые находятся территориально за Полярным кругом. В данном ракурсе необходимо отметить, что власти Якутии собираются возвести еще более 100 аналогичных электростанций в виде энергофирм, которые будут обеспечивать внутренние потребности.

Альтернативная генерация продолжается в Мурманской области, развивая труднодоступные, удаленные территории севера. Также на территории Мурманской области запущены в действие 2 новые ветро-солнечно-дизельные электростанции. Это наиболее оптимальный для данной территории опыт.

Вполне возможно и правомерно с логистической точки зрения, что данные зеленые технологии способны через десятилетия заменить часть генерации и обеспечить стабильное будущее. Построенная в одном из северных поселков Андерма ветродизельная электростанция работает на двух видах генерации и также может передавать электроэнергию в соседние районы.

С точки зрения логистической инициативы, проявленной в плане импортозамещения, радует тот факт, что на российском рынке появляются производители, которые выпускают комплектующие запасные части для станций, произведенных в России.

На Абаканской СЭС введена в действие самая значимая в Сибири электростанция на основе солнечной генерации, площадь которой составляет более 17 га. Если перечислять дальше, то в конце года в Орске запустили также достаточно мощную солнечную электростанцию, в 5-7 раз больше предыдущего примера, поэтому она будет передавать дополнительно электроэнергию в единую энергосистему страны. Для сравнения: ее полезная площадь составляет более 80 га. Новые мощности солнечной генерации, которые появились на Алтае, также собраны и введены в эксплуатацию на основе российских комплектующих и технологического обслуживания.

**Вывод.** Анализ проблем позволил определить использование логистических систем и цепей поста-

вок на базе альтернативных видов генерации как основы для многих регионов России, и в данный момент невозможно определить доминантный характер альтернативной генерации, но пионерские решения уже существуют. Говоря о том, что мы импортируем технологии стран Запада, не следует забывать, что множество разработок существует на базе российской науки. В одном из инновационных центров, объединяющих научные интересы молодых исследователей в Республике Тыва, г. Кызыл (Долина царей), ученые нашли простой выход для того, чтобы обеспечить собственные потребности: на базе этого лагеря функционируют банкоматы, которые питаются от солнца.

Процесс государственного регулирования многофункционального логистического комплекса в электроэнергетике Южного федерального округа демонстрирует еще достаточно много примеров. Часть из них определенно связана с проведением олимпийских игр в городе Сочи в 2014-м году. Многие реализованные проекты можно с уверенностью назвать логистическими по смыслу и ходу фактологического воплощения. Так, интересен для анализа пример, который реализован на территории города Анапы. На рынке функционирует организация, которая предлагает инновационную черепицу, способную производить электроэнергию. При этом в соответствии с техническими стандартами компания уведомляет своих покупателей о том, что черепицу необходимо разместить исключительно на южной стороне зданий и сооружений. Для того чтобы крыша здания смотрелась лаконично, компания выпускает точно такую же черепицу, но без вмонтированных в нее солнечных батарей. Таким образом, покупатели не только экономят средства, но и сохраняют эстетику своих строений.

Еще один из интересных проектов реализован в Астрахани на берегу реки Волга. Там построена городская теплосеть, которая в течение девяти месяцев солнечного максимального освещения производит энергию на основе солнца, а в оставшиеся три месяца года генерация имеет традиционный характер. Это самая большая котельная на территории России. Следует отметить, что оборудование импортировано из Германии. В данном отношении одной из логистических проблем выступает наличие большого опыта и, соответственно, большого количества теоретико-прикладных технологий, являющихся альтернативой традиционной генерации.

#### Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 23 сентября 2016 года № 961 «О порядке предоставления субсидий из федерального бюджета на технологическое присоединение генерирующих объектов, работающих на основе использования возобновляемых источников энергии». Правительство РФ 28 сентября 2016 г. URL: <http://www.bigpowernews.ru/research/docs/document72850.shtml>
2. Интеллектуальная информационно-аналитическая система логистического форсайтинга энергорынка региона : моногр. / Т.В. Пархоменко, А.А. Полуботко. Ростов н/Д: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2014. 286 с.
3. Воронков, А.Н. «Зеленые» технологии в логистике: антикризисный аспект [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mba.nnov.ru/conf/025/> (дата обращения: 30.05.2016).
4. Есть ли будущее у альтернативной энергетики в России. URL: [vedomosti.ru/business/articles/2012/10/31...zelenet](http://vedomosti.ru/business/articles/2012/10/31...zelenet)
5. Адаптировано автором по источнику Генерирующие объекты, функционирующие на основе... URL: [geencon-xxi.ru/wp-content/uploads/2016/10/1...](http://geencon-xxi.ru/wp-content/uploads/2016/10/1...)
6. Возобновляемая энергетика делает свои первые шаги... URL: [AltEnergiya.ru/apologiya/alternativnaya...](http://AltEnergiya.ru/apologiya/alternativnaya...)
7. Инновационные технологии в логистике и управлении цепями поставок : сб. научных статей. М.: ЭС-Си-Эм Консалтинг, 2015. 156 с.
8. Возобновляемая энергетика делает свои первые шаги... URL: [AltEnergiya.ru/apologiya/alternativnaya...](http://AltEnergiya.ru/apologiya/alternativnaya...)
9. РусГидро ищет альтернативные источники... URL: [news-mining.ru/news/year2011/month04\\_RusGidro](http://news-mining.ru/news/year2011/month04_RusGidro)

#### References

1. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 23 sentyabrya 2016 goda № 961 «O poryadke predostavleniya subsidej iz federal'nogo byudzhet na tekhnologicheskoe prisoedinenie generiruyushchih ob'ektov, rabotayushchih na osnove ispol'zovaniya vozobnovlyаемых источников ehnergii». Pravitel'stvo RF 28 sentyabrya 2016 g. URL: <http://www.bigpowernews.ru/research/docs/document72850.shtml>

2. Intellektual'naya informacionno-analiticheskaya sistema logisticheskogo forsajtinga ehnergorynka regiona : monogr. / T.V. Parhomenko, A.A. Polubotko. Rostov n/D: Izdatel'sko-polygraficheskij kompleks RGEHU (RINH), 2014. 286 s.
3. Voronkov A.N. «Zelenye» tekhnologii v logistike: antikrizisnyj aspekt [Elektronnyj resurs]. URL: <http://www.mba.nnov.ru/conf/025/> (data obrashcheniya: 30.05.2016)
4. Est' li budushchee u al'ternativnoj ehnergetiki v Rossii. URL: [vedomosti.ru/business/articles/2012/10/31...zelenet](http://vedomosti.ru/business/articles/2012/10/31...zelenet)
5. Adaptirovano avtorom po istochniku Generiruyushchie ob'ekty funkcioniruyushchie na osnove... URL: [reencbn-xxl.ru/wp-content/uploads/2016/10/1...](http://reencbn-xxl.ru/wp-content/uploads/2016/10/1...)
6. Vozobnovlyаемая ehnergetika delaet svoi pervye shagi... URL: [AltEnergiya.ru/apologiya/alternativnaya...](http://AltEnergiya.ru/apologiya/alternativnaya...)
7. Innovacionnye tekhnologii v logistike i upravlenii cepyami postavok : sb. nauchnyh statej. M.: EHS-SI-EHM Konsalting, 2015. 156 s.
8. Vozobnovlyаемая ehnergetika delaet svoi pervye shagi... URL: [AltEnergiya.ru/apologiya/alternativnaya...](http://AltEnergiya.ru/apologiya/alternativnaya...)
9. RusGidro ishchet al'ternativnye istochniki... URL: [news-mining.ru/news/year2011/month04...RusGidro](http://news-mining.ru/news/year2011/month04...RusGidro)

## ПОЛИТИКА США В ОТНОШЕНИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ СОГЛАШЕНИЙ

**Ребрина Т.Г., к.п.н., доцент, Брянский государственный университет им. ак. И.Г. Петровского**

**Аннотация:** США является одним из лидеров в мировой торговле, научным и техническим центром развития всего мира. Такая передовая страна, во многом задает тон в работе с региональными торговыми соглашениями (РТС). Но политика США двойственна в отношении РТС. Их опыт и особенности работы могут быть актуальны для стран всего мира и содержать в себе множество примеров по эффективному формированию РТС.

**Ключевые слова:** Региональные торговые соглашения, мировая торговля, политика, транснациональные корпорации.

**Abstract:** USA is one of the leaders in world trade, scientific and technical center of development around the world. Such an advanced country, in many ways sets the tone for the cooperation with the regional trade agreements (RTS). But U.S. policy is ambivalent in relation to RTS. Their experience and specific features may be relevant for countries around the world and contain many examples for the effective formation of RTS.

**Keywords:** Regional trade agreements, world trade, politics, trans-regional corporations.

США является одним из лидеров в мировой торговле, научным и техническим центром развития всего мира. Такая передовая страна, во многом задает тон в работе с региональными торговыми соглашениями (РТС).

В силу того, что РТС на сегодняшний день, являются одним из основных способов заключения торговых отношений, было бы актуально изучить, как развиваются в данном направлении США. Их опыт и особенности работы могут быть актуальны для стран всего мира и содержать в себе множество примеров по эффективному формированию РТС.

Отношение США к РТС довольно противоречиво. США не является крупнейшей страной по числу заключенных РТС, не смотря на большую роль в мировой торговле и способностью управлять мировыми финансами. Можно сказать, что политика США двойственна в отношении РТС. Страна старается заключить, как можно более выгодное соглашение для себя, борясь против своих уступок.

Официальные представители США всегда были главными идеологами либерализации торговли. Идея ГАТТ зародилась в США и сама страна подарила множество ученых и исследователей в области либерализации и снятия барьеров. Вместе с этим США только в 1985 году создал свой первый договор РТС и то с далеким Израилем. Возникает вопрос, почему так противоречива политика США в отношении РТС [3]?

— С одной стороны, в США находится самое большое число транснациональных корпораций (ТНК) и правительство опасается, что широкое создание РТС приведет к усилению и без того большой роли ТНК в стране.

— Власти США понимают, что создав они РТС с крупной, развивающейся страной, ТНК тут же перенесет свои производства на территорию этой страны. Например, компания Apple уже перенесла большую часть своего производства на территорию Китая, пользуясь небольшими льготами [2;169].

— Политика играет огромную роль в экономической жизни США. Любое вытеснение товаров или услуг американского производителя будет восприниматься очень резко со стороны общественности. Разумеется, при создании РТС, происходит создание нового баланса на рынке, что приводит к резким последствиям.

— США стремятся контролировать каждый РТС, не стесняясь указывать на свое лидирующее положение.

Всё это приводит к тому, что, не смотря на заявления о либерализации торговли, среди политиков США часто звучат призывы о том, что нужно актив-

но, поддерживать отечественного производителя. Такое противоречие является особенностью, присущей только США.

В результате США подходят очень строго к созданию РТС и при выборе партнера соглашения. Существует строгая структура заключения и состава РТС, если дело ведется с США и это приводит к тому, что условия РТС одних стран с Америкой во многом одинаковы.

Работа по созданию РТС включает в себя два этапа – выбор партнера и заключение РТС [1;217]. На первом этапе США руководствуется стратегическими и военными соображениями. Экономическая выгода пока отходит на задний план, важно только закрепиться в определенной стране или в странах. Изучая документы по созданию нового проекта США – Транстихоокеанское партнерства (ТТП), мы находим множество подтверждений наших слов:

ТТП не несет существенной экономической выгоды для США, но усиливает позиции Японии на Американском рынке. Позволяя японцам вести беспошлинную торговлю, в США может хлынуть поток электроники и автомобилей, что может нанести удар по американскому производству.

— Остальные страны ТТП имеют небольшую долю торговли с США, но получают свободный доступ к услугам, что поставляет США. Это усиливает ТНК, что противоречит политике Америки.

— Спрашивается, зачем тогда вообще ТТП нужно для США? Изучая список участников и их расположение, мы видим, что в ТТП не приглашен Китай, вокруг которого создается экономическое кольцо государств, что ограничивает влияние развития Китая, на данный регион [3].

Такой факт является доказательством того, что на первоначальном этапе, при создании РТС, США руководствуется стратегическими соображениями, что является особенностью ведения РТС.

На втором этапе происходит создание самого договора и создание условий. Тут проявляется всё противоречие между стратегическим и экономическим подходом. США старается создать РТС максимально благоприятное для себя и, если это не получается, начинаются многолетние переговоры и политические споры. Примером может служить все тоже ТТП. Переговоры о создании велись с 2011 года и, в 2016 году РТС был оформлен документально. Для его работы необходимо принять соглашение ТТП на уровне правительства и президента США. Новый президент США – Дональд Трамп, уже заявил, что экономические последствия несовместимы со стратегическими соображениями и данное РТС требуется отменить, что приведет к краху ТТП.



Рисунок 1 - Расположение ТТП и товарооборот США и членов ТТП

Подобная особенность сопровождается США постоянно. Только с отдельными, небольшими странами (кроме НАФТА), США заключает полный объем соглашений РТС. Однако даже в таких РТС, прежде всего, расширяется интеграция торговлей услугами и свободное перемещение трудовых ресурсов, что крайне выгодно США, как мировому экспортеру услуг.

Вместе с противостоянием стратегии и экономики при создании РТС, представители США прекрасно прогнозируют будущее международных торговых соглашений. Еще в начале 21-го века экономический совет США сформулировал мысль, что ВТО может провалиться в своей работе и развиваться нужно не в плане «мировой либерализации торговли», а с помощью новых РТС, которые будут постепенно расширяться, объединяя весь мир.

Такая особенность – способность прогнозировать торговлю и торговую политику с помощью передовых специалистов, приводит к специфическому результату. США, опасаясь, что региональные соглашения создадут высокую конкуренцию для самой Америки, начали активно бороться с РТС, а не создавать широкую сеть под своим началом. Был принят ряд мер и страны, входящие при РТС с США, автоматически лишаются такого соглашения, если страна заключает РТС с другой страной, без согласования такой политики с Америкой. Борьба с иностранными РТС – одна из особенностей политики США в области работы с РТС.

Как уже было сказано, США стремится стать во главе каждой РТС, что создает, и самостоятельно управлять текущим процессом. Ярким примером такой политики является работа НАФТА – РТС в Северной Америке, что включает в себя США, Канаду и Мексику. Безусловно, США лидирует над своими

соседами по размеру экономики и населения. Находясь между странами, США получает гораздо больше дивиденд от работы НАФТА, чем Канада или Мексика.

Изучая работу НАФТА, мы можем увидеть, что США довольно часто грозилась отменить данное РТС. Письмо адресовано Мексике. Разумеется, последняя, будучи уже полностью зависимой от сбыта товаров на Американский рынок и от трудовой миграции в Америку, идет на определенные уступки, которые звучат со стороны США вместе с угрозами. Подобный шантаж, чаще всего касается торговли интеллектуальной собственностью (в Мексике защита ИС довольно слаба) и перемещения мексиканцев в США. Если при начале работы НАФТА, мексиканский гражданин мог пересечь границу, имея при себе только паспорт, то теперь ему необходимо собрать ряд бумаг из-за ужесточения законодательства. Сами граждане США могут свободно въезжать и выезжать из Мексики.

Сегодня началась новая программа обвинений относительно работы НАФТА. Дональд Трамп уже заявил, что потребует от Мексики определенных уступок, в том числе – строительство и содержание специальной стены, на границе стран для защиты от незаконной трудовой миграции. Если уступки не будут выполнены – США может выйти из НАФТА, заявил президент [3].

Основываясь на всех полученных данных, мы можем подвести следующие итоги:

- Работа США в сфере РТС двойственна из-за политических споров и подхода к заключению РТС.
- США готовы жестко навязывать свои условия РТС, даже при заключенном соглашении.
- Внешняя политика США касательно РТС меняется от президента к президенту.



— Вместе со всем этим, теоретики США в области мировой торговли, способны создавать довольно точные сведения о будущем развитии торговли, в том числе и РТС.

Такое положение вещей делает США довольно неповоротливой страной при формировании новых РТС и может привести к созданию мощного РТС, что вытеснит Америку с мирового рынка.

#### Библиографический список

1. Глушак Н.В., Муравьева М.А., Назарова О.Г., Ребрина Т.Г. Управление инновационными процессами в экономике как мера обеспечения экономической безопасности страны / Казанская наука. 2015. №2, с.216.
2. Ребрина Т.Г., Силаева В.В., Назарова О.Г., Муравьева М.А. Проблемы и перспективы развития инновационной политики на национальном и региональном уровнях / Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2016. №8, с.168.
3. РБК – новости, акции, курсы валют. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rbc.ru>.

#### References

1. Glushak N.V., Murav'eva M.A., Nazarova O.G., Rebrina T.G. Upravlenie innovatsionnyimi processami v ekonomike kak mera obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti strany / Kazanskaya nauka. 2015. №2, s.216.
2. Rebrina T.G., Silaeva V.V., Nazarova O.G., Murav'eva M.A. Problemy i perspektivy razvitiya innovatsionnoy politiki na nacional'nom i regional'nom urovnyah / Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra. 2016. №8, s. 168.
3. RBK – novosti, akcii, kursy valyut. [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://www.rbc.ru>.

## ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ НА МИКРО- И МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКОМ УРОВНЯХ

**Ревунов С.В.**, к.э.н., доцент, Новочеркасский государственный мелиоративный институт им. А. К. Кортунова ФГБОУ ВО Донской ГАУ

**Янченко Д.В.**, к.э.н., доцент, Новочеркасский государственный мелиоративный институт им. А. К. Кортунова ФГБОУ ВО Донской ГАУ

**Аннотация:** в статье рассматриваются вопросы повышения эффективности природопользования на микро- и мезоэкономическом уровнях в контексте кластерного подхода, рассматриваются инструменты модернизации системы управления ресурсным потенциалом региона.

**Ключевые слова:** регион, экономический комплекс, региональное природопользование.

**Abstract:** The article considers the questions of increase of efficiency of environmental management at the micro and mesoeconomic levels in the context of the cluster approach, are considered tools of modernization management resource potential of the region.

**Keywords:** region, economic complex, regional nature.

Разрешение эколого-экономической проблематики современности и научный поиск максимально эффективных направлений выхода из экстремального природохозяйственного кризиса немыслимы вне исчерпывающего теоретико-эмпирического исследования эволюции природохозяйственных отношений, генезиса идейно-мировоззренческих основ процесса природопользования и критического переосмысления крайне неблагоприятных тенденций, сформировавшихся к настоящему времени в сфере потребления природно-ресурсных благ, как закономерных следствий господствующих ныне социально-политических и научных точек зрения и убеждений. В данном контексте представляются необходимыми, с одной стороны, изучение природохозяйственных альтернатив традиционной производственной деятельности человечества, в качестве которой вполне возможно признать ноосферный императив общественного прогресса, а с другой – исчерпывающее исследование причин несостоятельности современных концептуально-методологических принципов и приоритетов, присущих как административно-командной, так и рыночной системам хозяйствования, и выступающих объективными предпосылками замены их качественно иной прогрессивной стратегией экологически устойчивого социально-экономического развития.

Природная среда представляет собой фундаментальную основу жизнедеятельности человечества, однако наука весьма длительный период игнорировала исследования воздействия цивилизации на эколого-ресурсный потенциал, не отмечая существенной угрозы, исходящей от подобного воздействия.

При этом, в современной российской практике освоения регионального ресурсного потенциала не в полной мере учитывается природохозяйственная специфика, присущая конкретным территориям. Разнообразие природных, климатических, географических, социальных, экономических условий Российской Федерации предопределяют необходимость отражения в нормативно-правовой системе возможности формирования адекватного конкретной местности инструментария управления природопользованием.

Как отмечает профессор Т. В. Миролюбова «Регионализация характеризуется процессом обособления и укрепления политического, социально-экономического, финансового положения определенных территорий с присущими им экономическими отношениями, которые возникают и развиваются в рамках национального и глобального экономического пространства под влиянием определенных факторов» [1]

Рассмотрим направления учёта социо-эколого-экономических факторов при формировании ресурсосберегающего механизма управления природопользованием на примере водных ресурсов Ростовской области. Нам предлагается разработка и принятие регионального закона о частно-государственном партнёрстве, подзаконных актов, типовых договоров, регламентирующих концессионный механизм эксплуатации объектов ресурсного потенциала региона и организацию государственно-частного партнёрства Правительства Ростовской области и хозяйствующих субъектов. В целях развития таких отраслей экономики Ростовской области, как:

- рыбохозяйственная;
- туристско-рекреационная;
- транспортно-логистическая.

Система региональных преференций в отношении водопользователей, оказывающих минимальное негативное воздействие на водоресурсный потенциал водных объектов, включает в себя [3, 4]: предоставление эффективным водопользователям льгот в отношении налогов и сборов, регулируемых органами государственной власти Ростовской области (в отношении доли субъекта РФ в налоге на прибыль); формирование специального регионального экологического фонда, направленного на финансирование таких направлений, как: субсидирование процентных ставок по целевым кредитам, привлекаемым для оплаты реализации природоохранных мероприятий в размере 1/3 от ставки рефинансирования Банка России; предоставление гарантий и поручительства субъекта РФ, при реализации инвестпроектов, направленных на повышение эффективности водопользования; возмещение затрат на страхование экологических рисков водопользователей; возмещение в установленных пределах затрат водопользователей на НИОКР в части минимизации техногенного воздействия, ресурсосбережения; предоставление льготы в размере 25 % от суммы земельного налога хозяйствующим субъектам Ростовской области, осуществляющим туристско-рекреационную деятельность в ареале Донского водосборного бассейна.

Экономический эффект, возникающий вследствие реализации предлагаемых институциональных, административных, экономических нововведений заключается в следующем: сокращаются издержки водопользователей, связанные с приготовлением воды надлежащего качества; сокращается ресурсоёмкость и, как следствие, себестоимость производимых товаров; создаются новые рабочие места в туристско-рекреационной и рыбохозяйственной отраслях в ареале водного объекта; увеличиваются налоговые поступления в бюджеты всех

уровней; сокращаются сроки окупаемости инвестиционных проектов; повышается инвестиционная привлекательность экономики региона.

В контексте реализации предлагаемых направлений подлежат разработке следующие нормативно-правовые акты: Закон Ростовской области о частно-государственном партнёрстве; Закон Ростовской области о гарантийном экологическом фонде, предназначенном для финансирования гарантий и поручительства Правительства Ростовской области в отношении хозяйствующих субъектов, осуществляющих инвестиционные проекты в сферах повышения эффективности водопользования и ресурсосбережения; Положение о порядке получения статуса «эффективный водопользователь»; Положение о возмещении части затрат эффективных водопользователей, связанных с реализацией инновационных природоохранных проектов и ресурсосбережением; Положение о возмещении затрат на страхование экологических рисков водопользователей.

В контексте реализации предлагаемых направлений подлежат корректировке следующие нормативно-правовые акты: Постановление Правительства Ростовской области №526 от 22.08.2013 г. «Об утверждении Плана действий по реализации Основ государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года и Стратегии сохранения окружающей среды и природных ресурсов Ростовской области на период до 2020 года»; Постановление Правительства Ростовской области №331 от 26.04.2012 г. «Об утверждении Порядка организации и осуществления регионального государственного экологического надзора на территории Ростовской области»; Постановление Правительства Ростовской области №48 от 05.02.2013 г. «Об утверждении стратегии сохранения окружающей среды и природных ресурсов Ростовской области на период до 2020 года»; Постановление Правительства Ростовской области №106 от 15.02.2012 г. «Об утверждении областной долгосрочной целевой программы «Развитие водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод Ростовской области» на 2012-2017 годы».

В завершение необходимо сформулировать следующие основные выводы:

Первый вывод состоит в пояснении особенностей как рыночных, так и административно-правовых отношений в природопользовании, препятствующих поступательному социально-экономическому развитию общества и провоцирую-

щих наступление необратимого природохозяйственного кризиса. Наиболее показательна в данном случае эколого-экономическая практика Российской Федерации, беспрецедентная пролонгированная депрессия которой в равной степени обусловлена крайне деструктивными режимами потребления природно-ресурсных благ как недавнего прошлого, так и настоящего времени. Природохозяйственные ограничения научно-технического прогресса российского государства, в частности, и мирового сообщества, в целом, определяют отказ от современного экологически деструктивного курса.

Второй вывод аргументирует наличие широкого разнообразия природно-климатических, социально-экономических, экологических, технико-технологических и иных факторов, определяющих специфику освоения ресурсного потенциала на мезо- и микроэкономическом уровнях [2, 5]. С учётом сказанного, повышение эффективности эксплуатации природоресурсных благ невозможно, осуществить без организации природохозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов с учётом местной и региональной специфики природопользования.

Третий вывод основывается на том, что Конституция Российской Федерации, Гражданский, Бюджетный, Налоговый, Земельный кодексы, ряд федеральных законов, регламентирующих инвестиционную деятельность, частно-государственное партнёрство формируют обширный инструментарий кодификации в системе государственного управления природопользованием инструментов учёта региональных особенностей природопользования при принятии управленческих решений.

Четвёртый вывод основан на предположении о необходимости расширения прав и полномочий органов местного самоуправления в сфере регулирования природохозяйственной деятельности в пределах своей территориальной локализации [6]. Практическое воплощение подобного подхода, например, в формате муниципально-частного партнёрства позволит существенно ускорить реакцию органов надзора на нарушения природоохранного законодательства: повысить социо-эколого-экономическую эффективность природохозяйственной деятельности на микроэкономическом уровне; снизить ресурсо- и энергоёмкость готовой продукции (услуг), что повысит конкурентоспособность всей экономической системы в целом.

#### Библиографический список

1. Мирлюбова Т. В. Международное сотрудничество регионов как элемент государственного управления экономическим развитием на региональном уровне / Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2008. № 3. С. 14-21.
2. Мирлюбова Т. В. Региональный промышленный кластер: характерные свойства и виды / Мирлюбова Т. В., Афонина А. Г. / Вестник Иркутского государственного технического университета. 2012. № 5 (64). С. 224-229.
3. Щитов С. Е. Экологические аспекты земледелия в современных условиях (на примере Ростовской области) / Экономика и экология территориальных образований. 2016. №1.
4. Ревунов Р. В. Новые подходы к идентификации социально-эколого-экономического ущерба / Ревунов Р. В., Ревунов С. В. / Вестник Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия: Социально-экономические науки. 2011. № 4.
5. Ревунов Р. В. Подходы к совершенствованию системы управления регио-нальным водопользованием / Ревунов Р. В., Ревунов С. В. / Южно-Российский форум: экономика, социология, политология, социально-экономическая география. 2012. № 2 (5). С. 080-085.
6. Ревунов Р. В. Основные направления совершенствования эколого-экономического механизма регионального природопользования / Ревунов Р. В. / Вестник Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия: Социально-экономические науки. 2012. № 4.
7. Ревунов Р. В. Приоритетные направления повышения эффективности природопользования старопромышленных агломераций и моногородов / Ревунов Р. В., Янченко Д. В., Шереметьев И. Г. Экономика и предпринимательство. 2015. № 1 (54).

References

1. Miroljubova T. V. Mezhdunarodnoe sotrudnichestvo regionov kak ehlement gosudarstvennogo upravleniya ehkonomicheskim razvitiem na regional'nom urovne / Vestnik Rossijskogo universiteta družby narodov. Seriya: EHkonomika. 2008. № 3. S. 14-21.
2. Miroljubova T. V. Regional'nyj promyshlennyj klaster: harakternye svojstva i vidy / Miroljubova T. V., Afonina A. G. / Vestnik Irkutskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. 2012. № 5 (64). S. 224-229.
3. SHCHitov S. E. EHkologicheskie aspekty zemledeliya v sovremennyh usloviyah (na primere Rostovskoy oblasti) / EHkonomika i ehkologiya territorial'nyh obrazovaniya. 2016. №1.
4. Revunov R. V. Novye podhody k identifikacii social'no-ehkologo-ehkonomicheskogo ushcherba / Revunov R. V., Revunov S. V. / Vestnik YUzhno-Rossijskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta (Novocherkasskogo politekhnicheskogo instituta). Seriya: Social'no-ehkonomicheskie nauki. 2011. № 4.
5. Revunov R. V. Podhody k sovershenstvovaniyu sistemy upravleniya regio-nal'nyim vodopol'zovaniem / Revunov R. V., Revunov S. V. / YUzhno-Rossijskij forum: ehkonomika, sociologiya, politologiya, social'no-ehkonomicheskaya geografiya. 2012. № 2 (5). S. 080-085.
6. Revunov R. V. Osnovnye napravleniya sovershenstvovaniya ehkologo-ehkonomicheskogo mekhanizma regional'nogo prirodopol'zovaniya / Revunov R. V. / Vestnik YUzhno-Rossijskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta (Novocherkasskogo politekhnicheskogo instituta). Seriya: Social'no-ehkonomicheskie nauki. 2012. № 4.
7. Revunov R. V. Prioritetnye napravleniya povysheniya ehfektivnosti pri-rodopol'zovaniya staropromyshlennyh aglomeracij / monogorodov / Revunov R. V., YAnchenko D. V., SHeremet'ev I. G. EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2015. № 1.(54).

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

**Рогожин Р.В.**, аспирант, Южно-Российский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

**Аннотация:** В статье рассматривается современное состояние конкуренции в экономике России на федеральном и региональном уровнях, основанные на данных отчетов ФАС России, мониторингах и экспертных отчетах. Приводится анализ деятельности ФАС России на основе динамики возбужденных дел с 2006-2016 года. Описаны выявленные тенденции и предложены меры по совершенствованию конкурентной политики на региональном и муниципальном уровнях направленные на повышение эффективности регулирования. Подчеркивается роль оценки регулирующего воздействия принимаемых нормативно-правовых актов на конкуренцию. Ключевые слова: конкуренция, конкурентная политика, антимонопольное регулирование, стандарт конкуренции, оценка регулирующего воздействия.

**Abstract:** The article discusses the current state of competition in the Russian economy at the Federal and regional levels based on data from reports of the FAS of Russia, monitoring and expert reports. The analysis of activities of the FAS of Russia on the basis of the dynamics of prosecutions from 2006-2016. Described identified trends and proposed measures to improve competition policies at the regional and municipal levels to enhance the efficiency of regulation. The important role of regulatory impact assessment adopted legal acts on competition. **Keywords:** competition, competition policy, competition standard, regulatory impact assessment.

Важнейшим элементом, составляющим основу функционирования современной экономики России и обеспечивающим развитие рыночных отношений, является конкуренция, понимаемая в широком смысле как процесс соперничества хозяйствующих субъектов, приводящих к изменению условий обращения товара на соответствующем товарном рынке [1].

Для экономики России характерен путь искусственного становления института конкуренции [3]. Развитая конкурентная рыночная среда характеризуется институциональной структурой, наличием хозяйствующих субъектов различных форм собственности, уровнем конкуренции между ними, отсутствием барьеров, эффективным государственным регулированием экономики.

Государство, в лице органов власти федерального, регионального и муниципального уровня формируют конкурентную политику. Антимонопольное регулирование выступает составной частью конкурентной политики.

Под конкурентной политикой понимается процесс, посредством которого органы власти содействуют развитию конкуренции и создают благоприятную институциональную среду, путем ограничений или запретов отдельных видов экономической деятельности, ущемляющих конкуренцию.

В тоже время, при реализации мер по стимулированию конкуренции, ряд исследований указывают на то, что зависимость между уровнем конкуренции и экономическим ростом может иметь обратную U-образную (параболическую) форму [14], когда при достижении определенного уровня конкуренции на рынке ее форсирование может приводить к падению валового внутреннего продукта (далее – ВВП).

Эффективное государственное регулирование должно стимулировать функционирование определенных элементов экономической системы и ликвидировать барьеры, ограничивающие конкуренцию.

При отсутствии единого подхода к оценке уровня развития конкуренции, исследования в данной сфере основываются на анализе макроэкономических показателей, а так же на использовании рейтингов, в том числе международных, основанных на опросах независимых экспертов.

Эксперты оценивают потери экономики России от слабого развития конкуренции около 3 % ВВП [13] и еще 3% на осуществление контрольно-надзорных функций за бизнесом [8].

Согласно Докладу о состоянии конкуренции в Российской Федерации по итогам 2015 года (далее

– Доклад) вклад государства и государственных компаний в ВВП может составить около 70%, тогда как в 2005 году эта доля составляла около 35%. Также в Докладе отмечен тренд на увеличение числа государственных и муниципальных унитарных предприятий. На федеральном уровне число унитарных предприятия незначительно снизилось с 1690 (на 01.01.2015) до 1477 (на 01.01.2016) [1]. При этом всего за 2015 год было создано 9465 унитарных предприятий.

Согласно статистике, размещенной на официальном сайте Федеральной налоговой службы, количество унитарных предприятий, сведения о которых содержатся в Единой государственном реестре юридических лиц по состоянию на 01.01.2013 было 11252 предприятия, а на 01.01.2016 – 23262 предприятия [10]. Таким образом, за 3 года число предприятий увеличилось более чем в 2 раза.

Конкурентная политика в России осуществляется органами государственной власти: Правительство Российской Федерации, Федеральная антимонопольная служба (далее – ФАС России), Министерство экономического развития.

Антимонопольное регулирование представляет собой специфическую форму государственного контроля и регулирования рыночных отношений, уровня и масштабов конкуренции, структуры рынка для роста эффективности экономики.

С 2012 г. политика защиты и развития конкуренции, а так же антимонопольное регулирование экономики вошли в число приоритетных направлений экономического развития Российской Федерации [11].

Основной государственной программой, в которой антимонопольное регулирование и защита конкуренции выступает одной из ключевых целей, является «Экономическое развитие и инновационная экономика», утвержденная Постановлением Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 г. № 316. Целью указанной государственной программы является создание благоприятного предпринимательского климата и условий для ведения бизнеса, достижение которых возможно посредством решения задачи по созданию благоприятной конкурентной среды в Российской Федерации.

Также Приказом ФАС России от 26.12.2013 г. № 879/13 «Об утверждении Плана мероприятий по реализации Стратегии развития конкуренции и антимонопольного регулирования в Российской Федерации на период 2013-2024 гг.» утверждены основ-

ные мероприятия по защите конкуренции и взаимодействию с соответствующими органами власти.

ФАС России осуществляет меры антимонопольного регулирования. Рассмотрим результаты деятельности ФАС России на примере числа возбужденных дел. Для оценки рассмотрим данные за период с 2006-2016 гг., характеризующийся действующим Федеральным законом от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (далее – 135-ФЗ), приведенные в таблице 1.

Основными видами нарушения антимонопольного законодательства (согласно 135-ФЗ) являются:

- монополистическая деятельность (ст. 10 Запрет на злоупотребление хозяйствующим субъектом доминирующим положением; ст. 11 Запрет на ограничивающие конкуренцию соглашения хозяйствующих субъектов; ст. 11.1 Запрет на согласованные действия хозяйствующих субъектов, ограничивающих конкуренцию);
- недобросовестная конкуренция (ст. 14.1 – 14.8 Запрет на недобросовестную конкуренцию)

- органы власти (ст. 15 Запрет на ограничивающие конкуренцию акты и действия (бездействие) федеральных органов исполнительной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, иных осуществляющих функции указанных органов или организаций, участвующих в предоставлении государственных или муниципальных услуг, а также государственных внебюджетных фондов, Центрального банка Российской Федерации; ст. 16 Запрет на ограничивающие конкуренцию соглашения или согласованные действия федеральных органов исполнительной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, иных осуществляющих функции указанных органов или организаций, а также государственных внебюджетных фондов, Центрального банка Российской Федерации);
- иные виды нарушений.

Таблица 1 – Динамика количества возбужденных дел ФАС России с 2006 г. (по годам)

Статья 135-ФЗ	Количество возбужденных дел											
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Всего	3635	4685	6541	9663	11431	11276	10011	10028	9755	9092	4040	
Ст.10	1021	1331	1871	2411	2805	3199	2582	2634	3091	3059	1340	
Ст.11-11.1	104	232	359	488	607	482	294	272	319	375	360	
Ст.14.1-14.8	365	448	567	687	876	1065	1132	1175	1136	1113	453	
Ст.15-16	1678	1864	2978	5003	5363	5763	5386	5346	4515	3542	1284	
Иные	467	810	766	1074	1780	767	617	601	694	1003	603	

Источник: составлено автором по данным ФАС России [9]

Исходя из данных представленных в таблице 1 можно сделать ряд выводов о деятельности ФАС России за 10 лет:

- о сокращении общего количества возбужденных дел, фактически в 2 раза в период с 2015-2016 года и возвращению фактически к уровню 2006 года;
- за весь рассматриваемый период нарушения, приходящиеся на органы власти (ст. 15-16), составляли наибольший объем (фактически половина всех дел), в 2016 году данный вид нарушений уступил монополистической деятельности (ст. 10).

Сокращение нарушений со стороны органов власти является ключевым, в связи с тем, что конкуренция нуждается в защите – в защите не только от частных монополий, но и от монополистических поползновений со стороны самого государства в лице органов власти.

Указанные результаты в большинстве обусловлены использованием механизмов адвокатирования конкуренции посредством выдачи предупреждений и предостережений, направленных на быстрое устранение нарушений.

Активно формирующаяся в настоящее время политика защиты конкуренции строится на стимулировании добросовестной конкуренции посредством формирования институциональных условий конкурентного поведения рыночных субъектов [12].

Эффективность реализации конкурентной политики зависит, с одной стороны, от качества правовой среды, определяющей степень результативности антимонопольных органов в сфере контроля и надзора за исполнением антимонопольного законодательства, с другой стороны, от результативности экономических мер, стимулирующих развитие рынков [5].

Одной из причин слабого развития конкуренции на отдельных рынках бизнес называет многочисленные барьеры, которые создаются как со стороны

органов власти и местного самоуправления, так и других хозяйствующих субъектов, обладающих рыночной властью и определяющих «правила игры» [6].

Особенность современного этапа антимонопольной политики заключается в выходе за пределы охранительной функции конкуренции и переход к мероприятиям системного характера, которые должны привести к формированию конкурентного правового и институционального режима на национальном, региональном и муниципальном уровнях.

В тоже время, антимонопольное регулирование, являясь, часть конкурентной политики, неразрывно связано с функционированием таких организаций, как Агентство Стратегических инициатив; «Деловая Россия»; «Опора России»; Российский союз промышленников и предпринимателей; Торгово-промышленная палата Российской Федерации. Их вовлеченность в антимонопольное регулирование выражается в их деятельности и предложениях в ежегодный доклад ФАС России о состоянии конкуренции за соответствующий год.

Примечательно, что по оценкам бизнеса, уровень конкуренции в российской экономике – умеренный и в среднем составляет 53%, что заметно ниже уровня 2014 года (70%). С 5% в 2014 году до 21% в 2015 году увеличилась доля тех, кто ощущает слабую конкуренцию или вовсе ее отсутствие [1].

Конкуренция в сфере малого и среднего бизнеса продолжала снижаться в 2016 г., следует из опроса, проведенного Аналитическим центром при Правительстве России. Ее уровень резко упал в начале 2015 г.: тогда об этом говорил 21% опрошенных предпринимателей. В 2014 г. таких было только 5%. В тоже время, по оценкам бизнеса – 41% высказались о том, что само государство (в лице органов государственной и муниципальной власти) ока-

зывает негативное воздействие на конкурентную среду [2].

Снижение уровня межрегиональной экономической дифференциации при поддержке «регионов-локомотивов», «точек роста» и создания эффективной конкурентной среды являются ключевыми аспектами Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года.

В условиях, когда каждый субъект Российской Федерации выступает субъектом и объектом управления, необходимо внедрение, на основе системного подхода, единых принципов и подхода в развитии конкуренции и как следствие антимонопольного регулирования на региональном уровне.

В этой связи важным шагом явилось внедрение Стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации (далее – Стандарт). На сегодняшний день Стандарт внедрен во всех субъектах Российской Федерации и результаты его реализации входят в перечень показателей оценки эффективности деятельности высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности.

В качестве примера, приведем мониторинг состояния развития конкурентной среды в Ростовской области. Согласно мониторингу [7], основанному на выборке из 1000 представителей предприятий и организаций всех форм собственности, размеров и видов экономической деятельности одним из основных негативных факторов, препятствующих развитию конкуренции являются административные барьеры (ограничения ведения предпринимательской деятельности и входа на рынок новых участников, создаваемые органами государственной власти и местного самоуправления и иными органами и организациями, наделенными аналогичными правами), снижающие стимулы входа на рынки новых участников, повышающие непроизводственные издержки. Такой точки зрения придерживаются 43,8 % респондентов.

Приоритетными направлениями по развитию конкуренции, по мнению респондентов, являются: контроль работы естественных монополий; контроль за ростом цен; обеспечение условий, чтобы одна компания не полностью диктовала условия на рынке; создание условий для увеличения хозяйствующих субъектов на рынках Ростовской области; помощь начинающим предпринимателям.

Таким подходом, видится внедрение преобразование конкурентной среды на основе концепции регионального (муниципального) маркетинга. Под которым понимается элемент системы рыночных отношений, ориентированный на изучение рынка, спроса, цен на продукцию региона (муниципалитета), реализацию всего его потенциала с точки зрения как внутренних, так и внешних потребностей.

Иными словами, региональный (муниципальный) маркетинг должен быть включен в систему управления, стать стержнем такой системы. Обеспечение согласования интересов возможно при ориентации системы органов власти на маркетинговую стратегию, распределение прав и обязанностей между уровнями хозяйствования.

В Инструментарий Организации экономического сотрудничества и развития для оценки воздействия

на конкуренцию отмечается, что при использовании странами различных методов регулирования экономической деятельности, направлены на развитие конкуренции, все же широкое распространение получили нормы, которые снижают уровень конкуренции, которые принимают различные формы на уровнях государственного и муниципального управления [4].

Важным элементом в развитии конкурентных отношений является использование механизма оценки регулирующего воздействия (далее – ОРВ) в принятии решений органами государственной и муниципальной власти.

На сегодняшний день на федеральном и региональном уровнях в России используется механизм ОРВ принимаемых нормативно-правовых актов.

В целях повышения эффективности проведения конкурентной политики (в том числе антимонопольного регулирования) возможно внедрение механизма ОРВ на конкуренцию как на федеральном, так и региональном и муниципальном уровнях с публикацией результатов в открытом доступе.

На муниципальном уровне ключевой мерой по развитию конкуренции выступает обязательность согласования с ФАС России решений органов власти о создании муниципальных унитарных предприятий, а так же применение допустимого «аутсорсинга» административно-управленческих процессов.

Продолжением системной работы по развитию конкуренции в России, в субъектах Федерации видится принятие муниципального стандарта развития конкуренции посредством разработки и внедрения типовой муниципальной «дорожной карты» и как следствие Муниципального стандарта развития конкуренции.

Интересен пример Нижегородской области, где уже разработан проект типового плана развития конкуренции на муниципальном уровне. Он был составлен на основе результатов взаимодействия представителей антимонопольного органа (Нижегородского УФАС России), местных органов самоуправления и бизнес-сообщества («ОПОРЫ РОССИИ» и «Деловой России»), проводимых более чем в десяти муниципалитетах.

В типовую «дорожную карту» включены некоторые положения регионального Стандарта, необходимые для ее реализации на муниципальном уровне. Так, например, типовая муниципальная «дорожная карта» предусматривает определение уполномоченного органа по развитию конкуренции, создание коллегиального органа муниципального образования по развитию конкуренции, развитие конкуренции при осуществлении закупок органами местного самоуправления и контролируемые обществами.

Кроме того, как и положения Стандарта, типового план развития конкуренции предусматривает подготовку итогового ежегодного отчета о состоянии и развитии конкуренции на территории муниципалитета.

Таким образом, совершенствование организационного механизма реализации конкурентной политики в российской экономике заключается в развитии механизмов регионального (муниципального) маркетинга, внедрение обязательной ОРВ принимаемых нормативно-правовых актов на конкуренцию, а также разработка и внедрение Муниципального стандарта развития конкуренции.

#### Библиографический список

1. Доклад о состоянии конкуренции за 2015 год. Официальный сайт ФАС России. [Электронный ресурс]. Режим доступа. URL <http://fas.gov.ru/about/list-of-reports/report.html?id=1685> (дата обращения 01.02.2017)

2. Доклад «Оценка состояния конкурентной среды в России. 2015». Официальный сайт Аналитического Центра при Правительстве Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа. URL <http://www.ac.gov.ru/> (дата обращения 01.02.2017)
3. Игнатова Т.В., Мальцева О.В. Институциональная организация конкурентных отношений в современной экономике // Идеи и идеалы. 2012. Т. 1. № 1. – С. 89-96.
4. Инструментарий ОЭСР для оценки воздействия на конкуренцию [Электронный ресурс]. Режим доступа. URL <http://www.oecd.org/daf/competition/49167929.pdf> (дата обращения 01.02.2017)
5. Конкурентное право России: учебник / Д. А. Алешин, И. Ю. Артемьев, И. В. Башлаков-Николаев и др. отв. ред. И. Ю. Артемьев, С. А. Пузыревский, А. Г. Сущкевич; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – 2-е изд., перераб. и доп.: Высшая школа экономики. Москва. 2014. – 493 с.
6. Мартыненко Т.В. Теория и практика государственного регулирования экономики в современной России. Монография. – Ростов н/Д: Изд-во СКАГС. 2011. – 143 с.
7. Мониторинга состояния развития конкурентной среды в Ростовской области. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.donland.ru/Donland/Pages/View.aspx?pageid=124053&mid=128713&itemid=126893> (дата обращения 01.02.2017)
8. Официальный портал Открытого правительства России [Электронный ресурс]. Режим доступа. URL: [http://open.gov.ru/events/5509924/?sphrase\\_id=71831](http://open.gov.ru/events/5509924/?sphrase_id=71831) (дата обращения 01.02.2017)
9. Официальный сайт ФАС России [Электронный ресурс]. Режим доступа. URL: <http://fas.gov.ru> (дата обращения 01.02.2017)
10. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения 01.02.2017)
11. Рогожин Р.В. Современное состояние и перспективы развития конкурентных отношений в экономике России // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2015. № 1. – С. 210-215.
12. Трансформация антимонопольной политики в политику защиты конкуренции в современных экономических условиях: монография / И.В. Князева, О.А. Лукашенко. – Новосибирск: Изд-во СибАГС, Изд-во НГТУ, 2011. – 304 с.
13. Шаститко А., Голованова С., Крючкова П., Курдин А., Новиков В., Овчинников М., Павлова Н. Последствия слабой конкуренции: количественные оценки и выводы для политики (Экспертно-аналитический доклад РАНХиГС) // Экономическая политика. № 6. 2012. – С. 5-53.
14. Carlin W., Schaffer M., Seabright P. A Minimum of Rivalry: Evidence from Transition Economies on the Importance of Competition for Innovation and Growth // Journal of Economic Literature. March 2004.

#### References

1. Doklad o sostoyanii konkurencii za 2015 god. Oficial'nyj sayt FAS Rossii. [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa. URL <http://fas.gov.ru/about/list-of-reports/report.html?id=1685> (data obrashcheniya 01.02.2017)
2. Doklad «Ocenka sostoyaniya konkurentnoj sredy v Rossii, 2015». Oficial'nyj sayt Analiticheskogo centra pri Pravitel'stve Rossijskoj Federacii. [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa. URL <http://www.ac.gov.ru/> (data obrashcheniya 01.02.2017)
3. Ignatova T.V., Mal'ceva O.V. Institucional'naya organizatsiya konkurentnyh otnoshenij v sovremennoj ehkonomie // Idei i Idealy. 2012. T. 1. № 1. – S. 89-96.
4. Instrumentarij OESHR dlya ocenki vozdejstviya na konkurenciyu [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa. URL <http://www.oecd.org/daf/competition/49167929.pdf> (data obrashcheniya 01.02.2017)
5. Konkurentnoe pravo Rossii: uchebnik / D. A. Aleshin, I. YU. Artem'ev, I. V. Bashlakov-Nikolaev i dr. ; otv. red. I. YU. Artem'ev, S. A. Puzyrevskij, A. G. Sushkevich; Nac. issled. un-t «Vysshaya shkola ehkonomiki». – 2-e izd., pererab. i dop.: Vysshaya shkola ehkonomiki. Moskva. 2014. – 493 s.
6. Martynenko T.V. Teoriya i praktika gosudarstvennogo regulirovaniya ehkonomiki v sovremennoj Rossii. Monografiya. – Rostov n/D: Izd-vo SKAGS. 2011. – 143 s.
7. Monitoringa sostoyaniya razvitiya konkurentnoj sredy v Rostovskoj oblasti. [EHlektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.donland.ru/Donland/Pages/View.aspx?pageid=124053&mid=128713&itemid=126893> (data obrashcheniya 01.02.2017)
8. Oficial'nyj portal Otkrytogo pravitel'stva Rossii [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa. URL: [http://open.gov.ru/events/5509924/?sphrase\\_id=71831](http://open.gov.ru/events/5509924/?sphrase_id=71831) (data obrashcheniya 01.02.2017)
9. Oficial'nyj sayt FAS Rossii [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa. URL: <http://fas.gov.ru> (data obrashcheniya 01.02.2017)
10. Oficial'nyj sayt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki. [EHlektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru> (data obrashcheniya 01.02.2017)
11. Rogozhin R.V. Sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvitiya konkurentnyh otnoshenij v ehkonomie Rossii // Gosudarstvennoe i municipal'noe upravlenie. Uchenye zapiski SKAGS. 2015. № 1. – S. 210-215.
12. Transformatsiya antimonopol'noj politiki v politiku zashchity konkurencii v sovremennyh ehkonomicheskikh usloviyah: monografiya / I.V. Knyazeva, O.A. Lukashenko. – Novosibirsk: Izd-vo SibAGS, Izd-vo NGTU, 2011. – 304 s.
13. SHastitko A., Golovanova S., Kryuchkova P., Kurdin A., Novikov V., Ovchinnikov M., Pavlova N. Posledstviya slaboj konkurencii: kolichestvennyye ocenki i vyvody dlya politiki (EHkspertno-analiticheskij doklad RANHiGS) // EHkonomicheskaya politika. № 6. 2012. – S. 5-53.
14. Carlin W., Schaffer M., Seabright P. A Minimum of Rivalry: Evidence from Transition Economies on the Importance of Competition for Innovation and Growth // Journal of Economic Literature. March 2004.



## КЛАССИФИКАЦИОННЫЕ ПРИЗНАКИ РЕГИОНОВ СЫРЬЕВОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ

**Сочнева Е.Н.,** к.э.н., доцент, Сибирский федеральный университет  
**Белякова Г.Я.,** д.э.н., профессор, Сибирский федеральный университет

Аннотация: В данной статье показывается необходимость типологизации регионов России, и, в частности, выделения отдельно регионов сырьевой направленности с целью построения социально-экономической политики. Приводится пошаговая методика и критерии выделения таких регионов, вследствие которых последовательно выделяется группа регионов сырьевой направленности.

Ключевые слова: классификация, регион, регионы сырьевой направленности, социально-экономическая политика, добавленная стоимость, ВРП, добыча сырья, обрабатывающие производства.

Abstract: This article shows the need for a typology of regions of Russia, and in particular the selection of individual raw material orientation of the regions in order to build economic and social policies. A step by step procedure and criteria for selection of these regions, as a result of which the group has consistently allocated on raw materials regions.

Keywords: classification, region, regions, raw material orientation, socio-economic policies, value added, gross regional product, raw material extraction, manufacturing.

Формирование эффективной социально-экономической политики развития регионов, основанной на стратегических перспективах национальной экономической системы и ее региональных подсистем, выступает одной из важнейших задач государственного управления территориальным развитием. Последние годы показали, что происходит перераспределение ролей между федеральным и региональными уровнями: роль последнего в реализации социально-экономической политики государства неуклонно растет, что обуславливает необходимость формирования новой региональной политики.

Согласно Указа Президента Российской Федерации от 16.01.2017 № 13 «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года» под регионом определяется часть территории Российской Федерации в границах территории субъекта Российской Федерации.

В экономической литературе достаточно внимания уделяется проблемам региональной экономики, таким как классификация регионов и отнесение их к тем или иным подгруппам.

Наиболее известна классификация Г. Гранберга, который разделил регионы на успешные, отстающие и депрессивные, что позволило учесть объективные внутренние факторы развития территорий [6, с. 15].

Исследователь вопросов региональной политики М. А. Гусаков предложил объединять регионы в группы по более или менее схожим конкурентным преимуществам, расширяя экономический профиль и спектр производственной специализации в группе регионов: науконасыщенные (старые и новые научные, образовательные и инновационные центры); старопромышленные (центры машиностроения, химико-технологические отрасли и др., агропромышленные); регионы нового освоения (сырьевые, топливно-энергетические); пограничные (в том числе северные, портовые) [7, с. 151-166].

Авторы А. Табах, Д. Андреева классифицируют регионы по следующим признакам: структура долгового портфеля; соотношение долга и доходов; соотношение налоговых доходов и численности населения; доля межбюджетных трансфертов в общем объеме региональных доходов; уровень кредитного рейтинга; структура экономики и структура доходов региона [13, с. 78-93].

Другая группа авторов (С. Зейцов, В. Баринаева) предлагают типологию регионов и городов для целей инновационной политики [8, с.65]. Для этого они используют группы следующих критериев:

- человеческий потенциал, образование и агломерационные эффекты (измеряется в доле занятых горожан высшим образованием, долей студентов в численности населения);
- потенциал создания новых знаний и технологий (доля занятых в НИОКР, число потенциально коммерциализируемых патентов);
- потенциал внедрения технологий (отношение числа использованных патентов к числу выданных, доля обрабатывающей промышленности в ВРП);
- потенциал диффузии инноваций и потребления информационно-коммуникационных технологий (доля занятых в сельском хозяйстве, уровень внедрения Интернета).

В соответствии с приведенными критериями вышеупомянутые авторы выделяют следующие группы регионов.

1. Глобальные центры (г. Москва, г. Санкт-Петербург). Они характеризуются максимальным потенциалом, концентрацией всех стадий инновационного цикла. Это крупнейшие агломерации страны, участвующие в глобальных процессах создания и распространения знаний, технологий и проектов.

2. Многофункциональные инновационные центры (Новосибирская, Омская, Томская области). Данная группа регионов характеризуется высоким потенциалом, разнообразием функций инновационной системы. Эти регионы представляют собой все-российские центры создания и диффузии новых технологий и продуктов, характеризуются высокой человеческим капиталом в крупных агломерациях и наукоградах.

3. Специализированные креативные регионы. У этих регионов средневысокий потенциал. Они представляют собой инновационные системы, которые специализированы на ряде научно-производственных отраслей, им присуще наличие крупных городов и агломерационных эффектов.

4. Акцепторно-креативные научно-производственные регионы (Красноярский край). В этой группе регионов средний потенциал, но присутствует достаточно высокий научно-производственный потенциал. В регионах присутствуют сильные технические ВУЗы и крупные предприятия, осуществляется активное внедрение новых технологий и методов в обрабатывающих секторах.

5. Сильно-акцепторные срединные регионы (Иркутская область, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ). Данные регионы характеризуются средним потенциалом, они заимствуют и внедряют больше новых технологий и продуктов, нежели создают. В этой группе выделяются сырьевые и аграрные регионы.

6. Слабо-акцепторные полупериферийные регионы (Республика Хакасия). Они характеризуются низким и средним потенциалом, не занимаются созданием новых технологий, диффузия инноваций ограничена, часто в силу их удаленности, новые технологии внедряются в таких регионах с малой интенсивностью.

Согласно типологии А. О. Понышева одним из ключевых факторов конкурентоспособности региона выступает показатель уровня обеспеченности региона ресурсно-сырьевым потенциалом, который определяется как соотношение региональных и среднероссийских значений стоимости оценки минерально-сырьевой базы на душу населения [11].

Авторы Л. И. Власюк, О. В. Демина предложили выделить группу производственно эффективных регионов по видам деятельности, включая добычу полезных ископаемых [3, с. 29-42].

Некоторые авторы (Л. М. Григорьев, Ю. В. Урожаева, Д. С. Иванов) делят все регионы на регионалы-лидеры, развитые регионы, среднеразвитые, менее развитые [12]. Важно отметить, что данные авторы выделяют в каждой группе подгруппу сырьевых регионов, однако в каждой подгруппе они придают сырьевой характеристике какое-либо особое значение. Так, в составе регионов-лидеров они выделяют сырьевые-экспорториентированные регионы, в составе развитых выделяют регионы с опорой на сырьевые отрасли, в структуре менее развитых - сырьевые депрессивные регионы.

Как видно из приведенного обзора все общие классификации регионов по каким-либо признакам, так или иначе, выделяют группу регионов сырьевой направленности, что говорит об актуальности выделения данной группы регионов в целях регионального планирования и построения социальной-экономической политики.

Существующая практика типологизации регионов РФ не предполагает выделения именно регионов сырьевой направленности, однако многие экономисты, так или иначе, обращаются к данной проблеме. В научной литературе известны лишь отдельные работы по выделению таких регионов. Так, исследователи Н. Н. Михеева [10], С. В. Белоусова [2, с. 40-48], И. Н. Ильина [9, с. 91-110] выделяют сырьевые регионы в РФ, основываясь на доле добычи полезных ископаемых в структуре ВРП. Для классификации регионов и выделения сырьевых в их группе ряд авторов (И. П. Глазырина, Е. А. Клеваткина) используют методы, основанные на соотношении объемов валовой добавленной стоимости добычи полезных ископаемых и обрабатывающих производств в субъекте Российской Федерации [4]. П. В. Гудев выделяет в качестве ресурсных регионов такие, у которых не менее 30% доли добывающей промышленности в структуре ВРП [5].

Развитие регионов сырьевой направленности происходит опережающими темпами: в 1998 г. душевое производство ВРП в десяти наиболее развитых регионах России, темпы роста экономики которых были связаны с сырьевой составляющей, превышало среднестатистический уровень в 2,5 раза, а в 2000 г. - в 3,2 раза [9, с. 91-110]. Однако необходимо отметить, что сырьевая специализация влияет не только на темпы экономического роста в стране в целом: она предопределяет и региональные диспропорции в уровне социально-экономического развития. Сырьевая специализация является основным фактором, определяющим особенности системы расселения и пространственной организации Российской Федерации. Такие регионы притягивают инвестиции, квалифицированные и мобильные трудовые ресурсы, превращаясь в

регионы-лидеры по совокупности социально-экономических показателей [14, с. 13-16]. В то же время высокая стоимость обслуживания инфраструктуры, сложные природно-климатические условия становятся препятствием для их устойчивого развития [15, с. 171-176].

Таким образом, для целей осуществления эффективной государственной региональной политики целесообразно классифицировать и выделять регионы сырьевой направленности, что обусловлено следующими причинами:

- необходимость обоснования Стратегии социально-экономического развития таких регионов в увязке с их особенностями и современными глобальными вызовами;
- возможность решения демографических проблем и развитие человеческого капитала;
- необходимость корректировки и адаптации нормативно-правовой базы федерального значения с учетом особенностей и специфики отдельных групп регионов;
- потребность в выделении однотипных региональных единиц, к которым могут быть применимы похожие методы государственного регулирования.

Ниже представлены общие принципы, которые будут использоваться для типологизации регионов сырьевой направленности в данном исследовании:

- классификация должна опираться на характеристики базовых параметров регионального развития, отраженных в показателях региональной статистики;
- число параметров должно быть ограничено;
- параметры должны характеризовать не только достигнутый уровень развития региона, но и основные движущие силы его развития с акцентом на внутреннее, а не внешние факторы;
- классификация должна отражать не только экономические, но и социальные и институциональные особенности регионов;
- критерии классификации должны быть исчерпывающими, это означает, что каждый регион на их основе должен быть однозначно отнесен к той или иной группе.

Для целей данного исследования под регионами сырьевой направленности понимаются, те, которые одновременно отвечают четырем критериям:

- преобладание добычи сырья в структуре валового регионального продукта;
- наибольшая доля субъекта по добыче полезных ископаемых по сравнению с другими в общей структуре добычи полезных ископаемых в стране;
- существенное превышение доли добычи полезных ископаемых региона в общем объеме добычи полезных ископаемых в стране над долей обрабатывающего производства региона в общем объеме обрабатывающего производства страны;
- значительное превышение в валовой добавленной стоимости региона доли по добыче полезных ископаемых над долей обрабатывающих производств.

Необходимо отметить, что под регионами сырьевой направленности в соответствии с предлагаемой методикой будут пониматься не те регионы, которые имеют абсолютное преимущество по количеству природных ресурсов, а те, которые удовлетворяют четырем вышеуказанным критериям. При этом важно сказать, что в качестве одного из критериев определены показатели, характеризующие основные факторы экономического роста региона. Таким образом, под регионами сырьевой направленности подразумеваются такие, в которых экономический рост существенно зависит от сырьевого фактора.

Для выделения регионов сырьевой направленности необходимо выбрать регионы, которые лиди-

рукот в РФ по добыче полезных ископаемых. Росстат сделал выборку, в соответствии с которой распределены места, занимаемые субъектами Российской Федерации в 2015 году по объему добычи полезных ископаемых: 1. Ханты-Мансийский автономный округ, 2. Ямало-Ненецкий автономный округ, 3. г. Москва, 4. Сахалинская область, 5. Кемеровская область, 6. Республика Саха (Якутия), 7. Республика Татарстан, 8. Оренбургская область, 9. Красноярский край, 10. Иркутская область [17, С. 30-33].

Далее необходимо проанализировать рейтинг регионов Росстата по размеру обрабатывающего производства в 2015 году. В соответствии с ним г. Москва занимает 1-е место, Республика Татарстан 5-е место, Красноярский край 9-е место. Таким образом, указанные регионы занимают в рейтинге лидирующие позиции. Это говорит о том, что в

структуре их ВРП нет преобладания сырьевой добычи над обрабатывающим производством, и данные регионы не будут рассматриваться в соответствии с предлагаемой методикой как регионы сырьевой направленности. Итак, среди регионов сырьевой направленности остаются такие регионы, как Ханты-Мансийский автономный округ, Ямало-Ненецкий автономный округ, Сахалинская область, Кемеровская область, Республика Саха (Якутия), Оренбургская область, Иркутская область.

На следующем шаге в соответствии с предлагаемой методикой будут проанализированы доли вкладов регионов добычи сырья в общий объем добываемого сырья в стране и доли вкладов обрабатывающих производств регионов в общий объем обрабатывающего производства в стране (по данным Росстата) [17, С. 30-33].

Таблица 1 - Регионы сырьевой направленности России [17, С. 26-33]

Регионы	Доля добычи полезных ископаемых региона в общей добыче полезных ископаемых в стране, %	Доля обрабатывающих производств региона в общем объеме таких производств в стране, %
Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	24,26	1,27
Ямало-Ненецкий автономный округ	12,11	0,89
Сахалинская область	4,49	0,1
Кемеровская область	4,93	1,4
Республика Саха (Якутия)	4,49	0,1
Оренбургская область	3,42	0,8
Иркутская область	3,1	1,34

Итак, выше были рассмотрены в качестве регионов сырьевой направленности, такие, которые вносят существенный вклад в экономические показатели всей страны за счет сырьевого фактора. Однако есть группа регионов России, которые формируют валовую региональную добавленную стоимость, в основном, благодаря, добыче полезных ископаемых, однако их вклад в показатели страны по сырьевой составляющей незначителен. Анализ данных Росстата за 2014 год показал, что добывающие отрасли занимают преобладающую долю в структуре валовой региональной добавленной стоимости в Республике Коми (33,6 % приходится на добывающие отрасли), Ненецком автономном округе (74,3 % приходится на добывающие отрасли), Астраханской области (21,5% приходится на добывающие отрасли), Удмуртской Республике (24,25, приходится на добывающие отрасли), Томской области (28,5 %

приходится на добывающие отрасли), Магаданской области (17,2 % приходится на добывающие отрасли), Чукотском автономном округе (42,9 % приходится на добывающие отрасли) [16, С. 284-287]. Данные регионы, несмотря на такую явно выраженную долю добычи полезных ископаемых в величине валовой региональной добавленной стоимости, не удовлетворяют одновременно всем четырем критериям, которые были определены для выделения регионов сырьевой направленности, поэтому они не будут отнесены к таковым.

В выделенных выше регионах, сгруппированных в табл. 1, доли в добавленной стоимости добывающих и обрабатывающих отраслей в валовой региональной добавленной стоимости распределены следующим образом (данные Росстата за 2014 год) [16, С. 284-287].

Таблица 2 - Сопоставление долей добычи полезных ископаемых и обрабатывающих производств в структуре валовой добавленной стоимости региона

Регионы	Доля добычи полезных ископаемых в структуре валовой добавленной стоимости региона, %	Доля обрабатывающего производства в структуре валовой добавленной стоимости региона, %
Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	66,9	1,5
Ямало-Ненецкий автономный округ	50,2	1,4
Сахалинская область	65,7	2,1
Кемеровская область	21,6	19,0
Республика Саха (Якутия)	44,5	1,6
Оренбургская область	36,0	12,8
Иркутская область	19,9	12,8

Из приведенных в таблице 2 данных видно, что Иркутская и Кемеровская области формируют региональную добавленную стоимость в равной степени, как за счет добычи сырья, так и за счет обрабатывающих производств. Следовательно, они не удовлетворяют четвертому из определенных в предлагаемой методике критериев, и не могут рассматри-

ваться в качестве регионов сырьевой направленности.

Таким образом, в работе была представлена методика выделения регионов сырьевой направленности, которая алгоритмически может быть представлена следующим образом. Во-первых, по данным Росстата были выделены регионы, занимающие первые десять мест по добыче сырья в стране. Во-

вторых, из этих десяти регионов были исключены те, которые одновременно входят в десятку лидеров по развитию обрабатывающих производств, так как это не регионы сырьевой направленности, а регионы наиболее успешные или развитые во всех направлениях. В-третьих, было проанализировано соотношение доли добычи полезных ископаемых региона в общей добычи полезных ископаемых в стране и доли обрабатывающих производств региона в общем объеме таких производств в стране. На основании этого были выделены регионы, у которых данное соотношение было существенно (превышение в разы). В-четвертых, было проанализировано соотношение доли добычи полезных ископаемых в структуре валовой добавленной стоимости

региона и доли обрабатывающего производства в структуре валовой добавленной стоимости региона. Также, как и в предыдущем случае, были выделены регионы, у которых данное превышение существенно. Итог исследования по выделенным критериям таков, что к регионам сырьевой направленности, согласно выделенным критериям, будут относиться следующие регионы: Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Ямало-Ненецкий автономный округ, Сахалинская область, Республика Саха (Якутия), Оренбургская область.

Рассмотрим некоторые социальные показатели выделенных регионов сырьевой направленности.

Таблица 3. Социальные показатели регионов сырьевой направленности в 2015 году

Регионы	Место по рождаемости среди регионов в РФ [17, С. 59-60]	Число родившихся на 1000 чел. населения [17, С. 59-60]	Место, занимаемое в РФ по уровню смертности [17, С. 59-60]	Число умерших на 1000 чел. населения [17, С. 59-60]	Коэффициент естественного прироста на 1000 чел. населения [17, С. 59-60]
Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	11	16,6	5	6,4	10,2
Ямало-Ненецкий автономный округ	10	16,6	3	5,3	11,3
Сахалинская область	34	13,7	37	13,3	0,4
Республика Саха (Якутия)	8	17,1	6	8,5	8,6
Оренбургская область	27	14,2	51	14,0	0,2
Средний по России		13,3		13,0	0,3

Сгруппированные в таблице 3 данные Росстата по рассматриваемым регионам, говорят о том, что демографические показатели данных регионов выше средних по России, что, несомненно, требует детального анализа и выявления особенностей для построения основ социальной политики регионов сырьевой направленности. Представленные выше данные в таблицах 1 и 2 говорят об особенностях

экономического роста данных регионов. Все сказанное в совокупности говорит о том, что регионы сырьевой направленности требуют отдельного исследования и формирования общих методологических основ для построения социально-экономической политики их развития, учитывая их специфику и закономерности.

#### Библиографический список

1. Указ Президента Российской Федерации от 16.01.2017 № 13 «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года».
2. Белоусова С.В. Ресурсные регионы: экономические возможности и финансовая справедливость // ЭКО. 2015. № 6. С. 40-48.
3. Власюк Л. И., Демина О. В. Эффективные регионы: критерии и классификация // Пространственная экономика. – 2012. № 1. С. 29-42.
4. Глазырина И. П., Клеваткина Е. А. Неравенство доходов, темпы и качество экономического роста в регионах России. ИПРЭК СО РАН, ЗабГУ. Доклад на конференции. 17 апреля, 2013 г. – URL: <http://gosbook.ru/node/72045>.
5. Гуляев П.В. О специфике систем управления экономикой в ресурсных регионах России. – URL: <http://vestnik.uara.ru/ru/issue/2016/01/15/>.
6. Гранберг А.Г. Региональное развитие: опыт России и Европейского Союза. М. Экономика, 2000. – 435 с.
7. Гусаков М. А. Выявление направлений и путей трансформации научно-инновационных пространственных регионов разного типа // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2014. № 3(33). С. 151-166.
8. Земцов С., Баринаева В. Смена парадигмы региональной инновационной политики в России: от выравнивания к «умной специализации» // Вопросы экономики. 2016. № 10. С. 65.
9. Ильина И. Н. Перспективы развития сырьевых регионов в Российской Федерации в документах стратегического планирования // Вопросы государственного и муниципального управления. 2013. № 2. С. 91-110.
10. Михеева Н. Н. Проблемы развития ресурсодобывающих регионов и оценка их роли в российской экономике // Российский экономический Конгресс – 2009, Москва, 7-12 дек. 2009 г. – URL: <http://www.econorus.org/consp/files/4b26.doc>.
11. Полюнев А. О. Конкурентные возможности регионов. Методология исследования и пути ее повышения. – М.: КРАСА НД, 2010. – 208 с.
12. Российские регионы: экономический кризис и проблемы модернизации / Под ред. Л. М. Григорьева, Н. В. Зубаревич, Г. Р. Хасаева. – М.: ТЕИС, 2011. – 357 с.
13. Табах А., Андреева Д. Долговые стратегии российских регионов // Вопросы экономики. 2015. № 10. С. 78-93.

14. Bagdasaryan I.S., Boubriask I., Stupina A.A. Cluster development // В сборнике: Восточный вектор: социально-экономическое развитие Красноярского края Сибирский федеральный университет, Институт управления бизнес-процессами и экономики. 2015. С. 13-16.
15. Malakhova A.A. Innovation policy of the Krasnoyarsk region as the source of its sustained growth // В сборнике: Восточный вектор: социально-экономическое развитие Красноярского края Сибирский федеральный университет, Институт управления бизнес-процессами и экономики. 2015. С. 171-176.
16. Российский статистический ежегодник. 2016. Официальный сборник Росстата. – URL: gks.ru.
17. Регионы России. Социально-экономические показатели. Официальный сборник Росстата. 2016. – URL: gks.ru.

#### References

1. Ukaz Prezidenta Rossijskoj Federacii ot 16.01.2017 № 13 «Ob utverzhdenii Osnov gosudarstvennoj politiki regional'nogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2025 goda».
2. Belousova S.V. Resursnye regiony: ehkonomicheskie vozmozhnosti i finansovaya spravedlivost' // ENKO. 2015. № 6. S. 40-48.
3. Vlasjuk L. I., Demina O. V. Effektivnye regiony: kriterii i klassifikaciya // Prostranstvennaya ehkonomika. – 2012. № 1. S. 29-42.
4. Glazyrina I. P., Kleyatkina E. A. Neravenstvo dohodov, tempy i kachestvo ehkonomicheskogo rosta v regionah Rossii. IPREK. SO RAN, ZabGU. Doklad na konferencii. 17 aprelya, 2013 g. – URL: <http://gosbook.ru/node/72045>.
5. Gulyaev P.V. O specifike sistem upravleniya ehkonomikoj v resursnyh regionah Rossii. – URL: <http://vestnik.uapa.ru/ru/Issue/2016/01/15/>.
6. Granberg A.G. Regional'noe razvitie: opyt Rossii i Evropejskogo Soyuz. M. Ehkonomika, 2000. – 435 s.
7. Gusakov M. A. Vyavlenie napravlenij i putej transformacii nauchno-innovacionnyh prostranstvennyh regionov raznogo tipa // Ehkonomicheskie i social'nye peremeny: fakty, tendencii, prognoz. 2014. № 3(33). S. 151-166.
8. Zemcov S., Barinova V. Smena paradigmy regional'noj innovacionnoj politiki v Rossii: ot vyravnivaniya k «umnoj specializacii» // Voprosy ehkonomiki. 2016. № 10. S.65.
9. Il'ina I. N. Perspektivy razvitiya syr'evyh regionov v Rossijskoj Federacii v dokumentah strategicheskogo planirovaniya // Voprosy gosudarstvennogo i municipal'nogo upravleniya. 2013. № 2. S. 91-110.
10. Miheeva N. N. Problemy razvitiya resursodobyvayushchih regionov i ocenka ih roli v rossijskoj ehkonomike // Rossijskij ehkonomicheskij Kongress – 2009, Moskva, 7-12 dek. 2009 g. – URL: <http://www.econorus.org/consp/files/4b26.doc>.
11. Polynev A. O. Konkurentnye vozmozhnosti regionov. Metodologiya issledovaniya i puti ee povysheniya. – M.: KRASA ND, 2010. – 208 s.
12. Rossijskie regiony: ehkonomicheskij krizis i problemy modernizacii / Pod red. L. M. Gligor'eva, N. V. Zubarevich, G. R. Hasaeva. – M.: TEIS, 2011. – 357 s.
13. Tabah A., Andreeva D. Dolgovye strategii rossijskih regionov // Voprosy ehkonomiki. 2015. № 10. S. 78-93.
14. Bagdasaryan I.S., Boubriask I., Stupina A.A. Cluster development // V sbornike: Vostochnyj vektor: social'no-ehkonomicheskoe razvitie Krasnoyarskogo kraja Sibirskij federal'nyj universitet, Institut upravleniya biznes-processami i ehkonomiki. 2015. S. 13-16.
15. Malakhova A.A. Innovation policy of the Krasnoyarsk region as the source of its sustained growth // V sbornike: Vostochnyj vektor: social'no-ehkonomicheskoe razvitie Krasnoyarskogo kraja Sibirskij federal'nyj universitet, Institut upravleniya biznes-processami i ehkonomiki. 2015. S. 171-176.
16. Rossijskij statisticheskij ezhegodnik. 2016. Oficial'nyj sbornik Rosstata. – URL: gks.ru.
17. Regiony Rossii. Social'no-ehkonomicheskie pokazateli. Oficial'nyj sbornik Rosstata. 2016. – URL: gks.ru.

## ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

**Старовойтова Я.Ю.**, старший преподаватель, Уральский государственный экономический университет

**Мекерова О.В.**, ассистент, Уральский государственный экономический университет

**Чугунова О.В.**, д.т.н., профессор, Уральский государственный экономический университет

**Аннотация:** В статье рассмотрено современное состояние рынка общественного питания в Свердловской области. Представлены данные анализа развития сферы организаций общественного питания Свердловской области, по материалам собранным в ходе исследования статистической и аналитической информации. Это позволяет сделать обобщенный вывод о складывающейся ситуации экономического развития сферы организаций общественного питания Свердловской области.

Сфера общественного питания в Свердловской области занимает одно из ведущих, быстро развивающихся направлений экономической деятельности. Проблемы развития организаций общественного питания в быстро меняющихся экономических и хозяйственных условиях – основные объекты исследований в области экономики. Тесная взаимосвязь сферы общественного питания практически со всеми сторонами жизнедеятельности человека обуславливает важность исследования данной области, целесообразность изучения развития данного сегмента рынка в каждом регионе конкретно.

**Ключевые слова:** сфера общественного питания, региональный рынок, организации общественного питания, сегментирование рынка.

**Abstract:** The article discusses the current state of the catering market in the Sverdlovsk region. Presents the analysis of development of sphere of public catering organizations of the Sverdlovsk region, according to the materials collected during the investigation of statistical and analytical information. This allows you to make a generalized conclusion about the current situation of economic development of the sphere of public catering organizations of the Sverdlovsk region.

Food and beverage industry in the Sverdlovsk region occupies one of leading, fast developing areas of economic activity. Problems of development of public catering organizations in a rapidly changing economic and business conditions – the main objects of research in the field of Economics. The close relationship between the food industry with almost all aspects of human life highlights the importance of the study of this region, the feasibility study for the development of this segment of the market in each region specifically.

**Keywords:** food and beverage industry, regional market, catering, market segmentation.

Общественное питание играет особую роль в жизни современного общества и это обеспечивается, прежде всего, изменением технологий переработки продуктов питания, развитием коммуникаций, средств доставки продукции и сырья, интенсификацией многих производственных процессов.

Согласно межгосударственному стандарту ГОСТ 31985-2013 «Услуги общественного питания. Термины и определения» - общественное питание (индустрия питания): Самостоятельная отрасль экономики, состоящая из предприятий различных форм собственности и организационно-управленческой структуры, организующая питание населения, а также производство и реализацию готовой продукции и полуфабрикатов, как на предприятии общественного питания, так и вне его, с возможностью

оказания широкого перечня услуг по организации досуга и других дополнительных услуг [1].

«Функциональные особенности отрасли общественного питания напрямую зависят от вида услуг, которые осуществляет предприятие. Согласно ГОСТ Р 50764-95 «Услуги общественного питания. Общие требования» все услуги общественного питания подразделяются на следующие виды: услуги питания; услуги по изготовлению кулинарной продукции; услуги организации потребления и обслуживания; услуги по реализации кулинарной продукции; услуги организации досуга; информационно-консультативные услуги; прочие услуги» [2,3].

Отрасль общественное питание является определенным индикатором, реагирующим на возможные социальные изменения, характеризует качество жизни и экономическое благополучие населения.

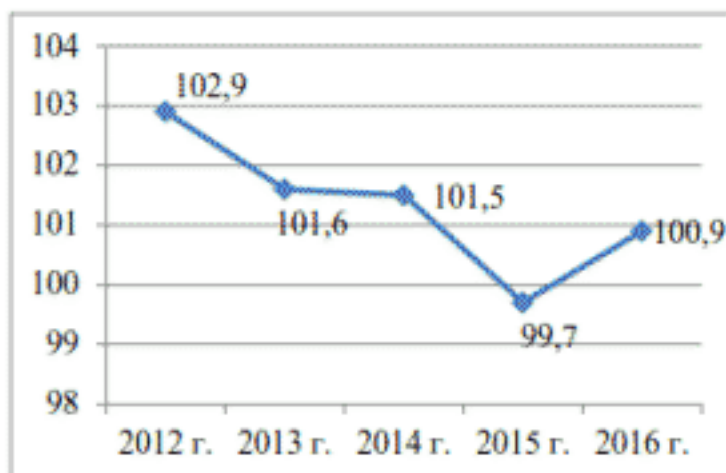


Рисунок 1 - Темпы развития сети предприятий питания за 2012-2016 годы

В исследуемый период, в том числе и в 2016 году продолжилась сложная экономическая ситуация в стране в целом, что, безусловно, сказалось и на экономике отрасли общественного питания.

Наметившаяся тенденция к замедлению темпов развития сети предприятий общественного питания остановилась и составила 100,9 %.

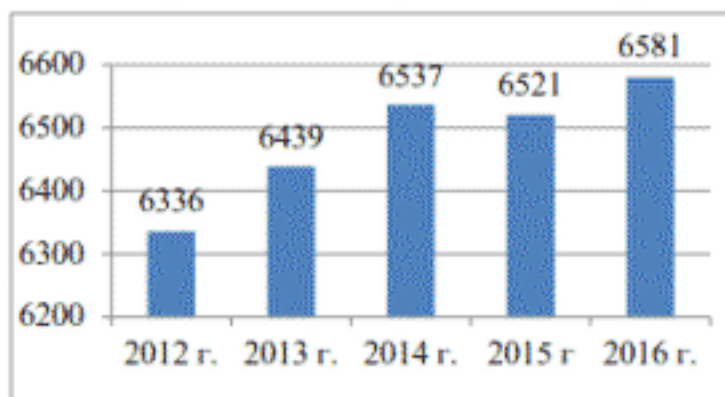


Рисунок 2 - Динамика развития сети предприятий общественного питания за 2012-2016 годы

По состоянию на 1 января 2017 г. кол-во предприятий, предоставляющих услуги общественного питания составляет 7122 ед.: в том числе 6581 объект стационарной сети и 541 – нестационарный объект.

В структуре стационарных объектов доля общедоступных предприятий составляет 61,7% (или

4063 ед.), закрытой и социальной сети – 38,3% соответственно.

Количество предприятий закрытой сети и социальной сети за 2016 год сократилось на 51 ед. и составило 2518 объектов против 2569 в 2015 году [7].

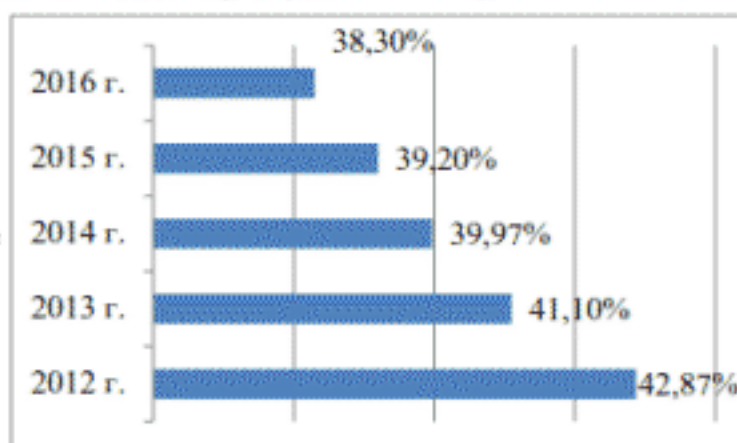


Рисунок 3 – Динамика развития предприятий общественного питания закрытой и социальной сети за 2012-2016 г.

Это предприятия питания в учреждениях системы образования (школьное, студенческое питание) – 1568 ед. (сокращение на 15 ед.); по месту работы (на промышленных предприятиях, в организациях, учреждениях), а так же в министерствах и ведомствах – 791 ед. (сокращение на 13 ед.); в санаториях, профилакториях, домах отдыха, а так же в учреждениях системы здравоохранения – 159 ед. (сокращение на 10 объектов).

Доля предприятий закрытой сети в общем количестве предприятий, предоставляющих услуги питания ежегодно снижается в среднем на 1-2 %.

По данным министерства АПК и продовольствия Свердловской области, в 2016 г. в разрезе административных управленческих округов динамика развития сети общественного питания представлена следующим образом (таблица 1) [7, 9].

Таблица 1 – Количество предприятий общественного питания в административных управленческих округах Свердловской области

№	Административный управленческий округ	Количество объектов общественного питания		% к предыдущему году (по стационар.)	Изменение количества стационар. объектов, ед.
		Стационар	н/стац.		
1	Западный округ	764	70	99,0	-7
2	Восточный округ	672	23	97,0	-18
3	Северный округ	619	33	103,4	+21
4	Горнозаводской округ	1043	62	101,1	+11
5	Южный округ	654	68	100	0
6	Не вошедшие в округа	2762	285	101,9	+53
Итого по Свердловской области		6581+541=7122		100,9	+60

Начиная с 2013 года, отмечается стойкое снижение количества объектов общественного питания в Западном управленческом округе.

На диаграммах представлена динамика развития сети предприятий общественного питания в разрезе административных управленческих округов за 2012-2016 годы.



Рисунок 4 – Динамика развития сети предприятий общественного питания в разрезе административных управленческих округов за 2012-2016 годы

За 2016 год в процентном соотношении значительнее других муниципальных образований округа сократилась сеть предприятий питания в городском округе Дегтярское на 27,3 % (3 ед.); на 5,7 % в городском округе Ревда (на 4 ед.). Так же отмечено сокращение количества объектов питания в Нижне-сергинском муниципальном образовании, Шалинском городском округе, в городских округах Среднеуральск и Первоуральск. В целом по Западному управленческому округу сокращение составило 7 объектов (99,1 % к предыдущему году).

Значительное снижение количество объектов индустрии питания отмечено и в Восточном управленческом округе. В целом по округу сокращение составило 18 объектов питания (97,3 % к предыдущему году). Значительнее других отмечено сокращение объектов питания в муниципальном образовании г. Ирбит – 8 предприятий, в процентах со-

кращение составило 12,1 %. От 5 до 7 % сокращение отмечено в г. Алапаевск, Алапаевское МО, Туринском и Талицком городских округах. В Артемовском городском округе прирост сети составил 8 % или 5 ед.

Положительная тенденция увеличения количества объектов отмечается в Северном управленческом округе. За год количество предприятий питания выросло на 21 ед., прирост составил 3 %. Наибольший, в процентном соотношении, рост количества объектов питания отмечен в Североуральском ГО 15 % (8 ед.), в городском округе «город Лесной» - 11 % (7 ед.), в Серовском ГО - 10 % (12 ед.). Наибольшее сокращение, на 19,4 % получено по городскому округу Карпинск - 6 объектов питания.

В Горнозаводском управленческом округе продолжается тенденция роста количества объектов



питания, в 2016 году увеличение составило 11 ед. Относительно стабильная ситуация за последние пять лет в Южном управленческом округе.

Сокращение сети предприятий питания отмечено в 32 муниципальных образованиях области, это 44,4 %, против 62,5 % в 2015 году. При этом половина указанных территорий потеряла сеть незначительно в пределах 1-2 объектов.

Следует отметить, что на долю крупных муниципальных образований, входящих в десятку наиболее экономически развитых и крупных административных центров, приходится большая часть предприятий общественного питания - это 3862 единицы, что составляет 58,7 % от общего количества предприятий питания Свердловской области (про-

тив 58,1% в 2015 г.). Муниципальное образование г. Екатеринбург занимает в общей доле объектов питания Свердловской области 38,6%.

Ежегодно доля объектов питания, осуществляющих деятельность в крупных административных центрах Свердловской области в общем количестве предприятий питания увеличивается и составляет в среднем 0,5 процента.

Ниже представлены данные по соотношению доли предприятий питания по крупным муниципальным образованиям на 01.01.2016 г. и динамика увеличения их доли в общем количестве предприятий питания Свердловской области за 2012-2016 гг. [7, 9].

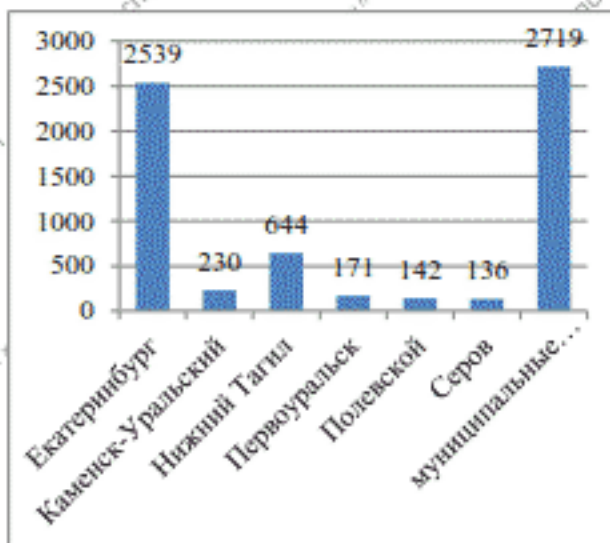


Рисунок 5 – Соотношение доли предприятий питания по крупным муниципальным образованиям на 01.01.2016 г.

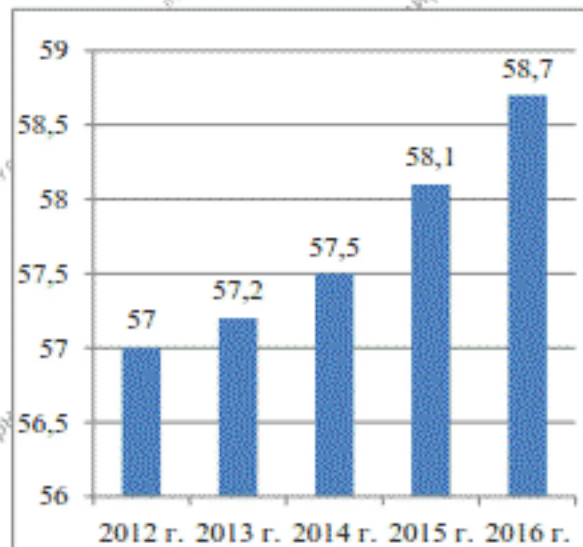


Рисунок 6 – Динамика доли предприятий крупных административных центров в общем количестве предприятий питания Свердловской области за 2012-2016 гг.

По состоянию на 01.01.2017 года сеть общественного питания Свердловской области представлена следующими типами предприятий (% от общего количества объектов), рисунок 7.



Рисунок 7 – Типы предприятий сети общественного питания Свердловской области по состоянию на 01.01.2017 г.

«Согласно данным информационно-аналитического агентства «Уралбизнесконсалтинг» к популярным формам общественного питания в Свердловской области относятся рестораны самообслуживания, так называемые демократичные рестораны. Также отмечается увеличение спроса на рестораны-клубы, которые открывают в элитных жилых комплексах. Растет популярность и разнообразие кофеен, главным образом, среди предпочтений городских жителей. Подтверждением этого является тот факт, что 85 % всех кофеен региона сосредоточено в Екатеринбурге» [4, 11].

Сравнительное соотношение долей предприятий по «типам» в сравнении с итогами 2015 года изменились незначительно. На 0,3 % выросла доля предприятий типа «ресторан» и на 0,15 % увеличилась доля предприятий прочих типов (в основном за счет открытия предприятий быстрого обслуживания - ПБО). Данная тенденция характеризует установление периода относительной стабильности на рынке услуг общественного питания и начала незначительного оживления в секторе «премиум класса».

Сокращение на 0,7 % отмечено среди предприятий типа «столовые». На это оказывает влияние

продолжающийся процесс реформы образования (закрытие малокомплектных школ, учреждений начального профессионального образования, закрытие неэффективных учреждений высшего образования и др.) и закрытие столовых, буфетов и дополнительных форм обслуживания на предприятиях по месту работы.

Среди общедоступных предприятий питания Свердловской области в 2016 году отмечается более интенсивное развитие в сравнении с 2015 годом. Сеть стационарных объектов увеличилась на 101 ед., и составила 4053 объекта (против 3952 в 2015 году), рисунки 8, 9.

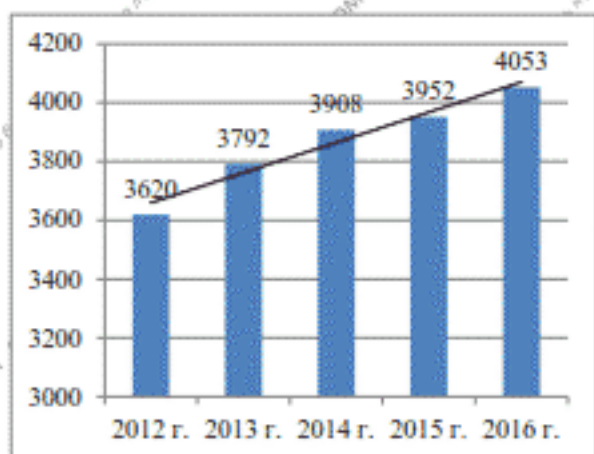


Рисунок 8 – Динамика развития предприятий питания открытой сети за 2012-2016 гг.

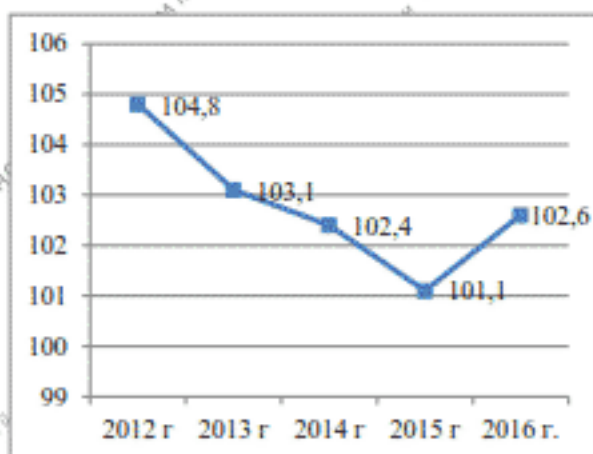


Рисунок 9 – Темпы развития сети общедоступных предприятий питания за 2012-2016 гг.

Несмотря на сложные экономические условия, рост сети общедоступных предприятий в анализируемом году продолжился и даже со значительным наращиванием темпа роста.

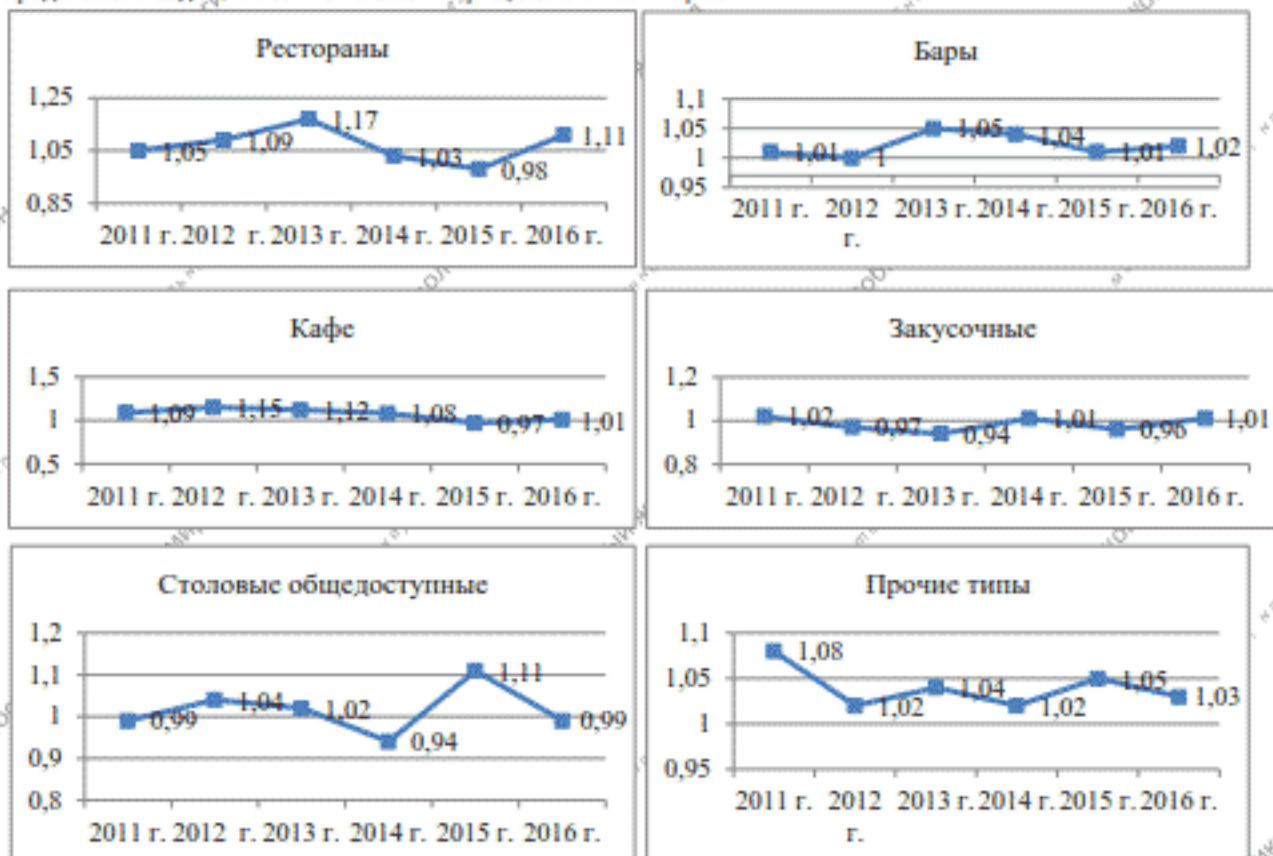


Рисунок 10 – Динамика изменения количества предприятий питания по основным классификационным типам

На протяжении последних пяти лет общедоступные предприятия питания всех «типов» количественно продолжали неуклонно расти, несмотря на замедление темпов развития, начиная с 2013 года.

За этот период значительный прирост отмечен среди предприятий типа «ресторан», увеличение составило 57 ед. или в 1,3 раза; «бары» – в 1,1 раза (с 354 до 399 объектов); кафе – в 1,2 раза (с 930 до 1122 объектов). В сложных экономических

условиях снижения покупательской способности населения предприятиям питания «премиум» класса позволяет сохранить относительную стабильность и поддержать деятельность, переход в «средний» ценовой сегмент (снижение себестоимости блюд за счет замены дорогостоящего сырья, снижение общей наценки и др.).

На фоне стабильного роста предприятий «премиум» класса постепенно снижается количество

предприятий типа «закусочные». Уровень услуг, предоставляемый потребителям предприятиями данного «типа» уже не соответствует современным запросам. За 5 лет их количество сократилось в 1,08 раза.

На фоне экономического кризиса получают дополнительный импульс развития общедоступные столовые, предприятия прочих типов (предприятия низкой ценовой категории и уровнем сервиса).

За 2015 год количество столовых выросло на 110 % и практически сохранилось в течение 2016 года. Предприятия быстрого обслуживания (ПБО), с низкой ценовой политикой в меньшей степени ощущают экономические сложности: число их посетителей остается постоянно стабильным. Частные инвесторы предпочитают открывать небольшие предприятия и предприятия питания в торговых-развлекательных центрах, купив франшизу уже раскрученного бренда. Кроме того, открытие нескольких предприятий быстрого питания с общим фуд-кортом, это наиболее простой и менее капиталоемкий метод развития сети. Количество предприятий быстрого обслуживания за последние пять лет выросло в 1,8 раз (с 171 до 301 ед., только за 2016 год увеличившись на 71 ед. В общем количестве общедоступных предприятий сеть ПБО составляет 7,4 % (против 5,8 % в 2015 году).

По-прежнему население области пользуется услугами магазинов (отделов) кулинарии и готовых блюд. Крупные предприятия общественного питания, торговые сети продолжают развивать кулинарное производство, открывают специализированные отделы, в том числе в супермаркетах и торговых центрах. В 2016 году развитие предприятий данного типа стабилизировалось, фактически рынок достиг насыщения этим видом услуги. Доля магазинов кулинарии в общей структуре общедоступных предприятий 10,5 %.

Стабилизировалась ситуация в сегменте так называемых малых форм обслуживания с небольшим количеством посадочных мест - кофейни, кафе-терии. Сеть кафе-терий за год увеличилась незначительно - на 3 ед., кофеен - незначительно сократилась на 6 ед.

Существенно расширился предоставляемый организациями общественного питания спектр дополнительных услуг, связанных с организацией корпоративного и выездного питания. Изыскивая дополнительные возможности сохранить экономические показатели предприятия, активно развивается сегмент кейтеринговых услуг с организацией презентаций, банкетов, фуршетов и других мероприятий по заказу потребителя с выездом на место проведения банкета. На сегодня услугу кейтеринга предо-

ставляет каждое третье крупное предприятие питания области. В настоящее время есть устойчивый спрос на доставку горячих обедов в офис. Основной заказчик - это компании малого и среднего бизнеса с количеством сотрудников 10-30 человек.

Характеризуя еще один количественный показатель развития сети предприятий общественного питания, следует отметить плотность предприятий питания из расчета на 1000 жителей. Средний по области показатель в 2016 году составил 1,52 предприятия на 1000 жителей, что на 0,01 % выше уровня прошлого года.

По предприятиям общедоступной сети данный показатель составляет 0,94 предприятия на 1000 жителей (в 2015 г. - 0,91). С 2012 г. данный показатель увеличился с 0,81 ед. (на 0,13 %).

По городу Екатеринбург плотность предприятий общественного питания составляет 1,72 предприятия на 1000 жителей, а по общедоступным предприятиям плотность равна - 1,26.

Анализ состояния рынка общественного питания на территории Свердловской области позволяет сделать вывод о достаточно высоких темпах развития в отрасли. Развитие сети общедоступных предприятий общественного питания определено, прежде всего, следующими факторами:

- интенсивное социально-экономическое развитие региона;
- стабилизация благосостояния горожан;
- программное развитие выездного и внутреннего туризма.

Однако развитие сети предприятий общественного питания происходит неравномерно. [11]

Данная ситуация является следствием низкой инвестиционной привлекательности отдельных территорий.

Результаты исследования показывают, что в современных условиях среди наиболее эффективных инструментов повышения конкурентоспособности системы общественного питания Свердловской области можно выделить:

- развитие культуры питания вне дома;
- увеличение числа современных предприятий общепита различных типов, с учетом ценовой и территориальной доступности для населения;
- предложение потребителю уникальной ценности, воплощенной в товарах и услугах.

Результаты анализа наиболее успешных бизнес-практик показывают, что вследствие возросшей роли потребителей и потребительских сообществ на исследуемом рынке для решения проблем представляется целесообразным применять сегментирование рынка ресторанных услуг.

#### Библиографический список

1. ГОСТ Р 50647-2010 Услуги общественного питания. Термины и определения. [Электронный ресурс] (утв. Постановлением Госстандарта РФ от 05.04.1995 N 200) Доступ из справ.- правовой системы «Консультант-Плюс».
2. ГОСТ Р 50764-95 Услуги общественного питания. Общие требования. [Электронный ресурс] (утв. Постановлением Госстандарта РФ от 05.04.1995 N 200) Доступ из справ.- правовой системы «Консультант-Плюс».
3. Алексеева Д. А. Состояние и тенденции развития общественного питания в России // Научно-методический электронный журнал «Концепт». - 2016. - Т. 6. - С. 151-155. - URL: <http://e-koncept.ru/2016/56066.htm>
4. Хоменко Д.В. Влияние финансовой устойчивости организаций на состояние развития сферы общественного питания в России // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/02/63132> (дата обращения: 20.11.2016).
5. Чугунова О.В. Динамика развития сферы общественного питания Свердловской области / Чугунова О.В., Мекерова О.В., Вяткин А.В. // В сборнике: Продовольственный рынок: состояние, перспективы, угрозы. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Екатеринбург, 2015. С. 102-109.
6. Старовойтова Я.Ю. Формирование методического подхода к сегментированию рынка ресторанных услуг / Старовойтова Я.Ю., Чугунова О.В. // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. - 2016. - №6. - С. 291-297.

7. Министерство агропромышленного комплекса и продовольствия Свердловской области [Электронный ресурс]. URL: [www.mcxso.midural.ru](http://www.mcxso.midural.ru).
8. Современное состояние и основные перспективы развития ресторанного бизнеса в России [Электронный ресурс]. – URL: <http://en.coolreferat.com/>
9. Основные показатели социально-экономического развития Уральского федерального округа за январь - декабрь 2014 г. [Электронный ресурс]. URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru).
10. Дислокация предприятий общественного питания Свердловской области на 01.01.2015. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области. [Электронный ресурс]. URL: [www.sverd1.gks.ru](http://www.sverd1.gks.ru).
11. Неганова Валентина Петровна. Чирков Александр Викторович Журнал Экономика региона Выпуск № 1 / 2014.

#### References

1. GOST R 50647-2010 Usługi obshchestvennogo pitaniya. Terminy i opredeleniya. [EHlektronnyj resurs] (utv. Postanovleniem Gosstandarta RF ot 05.04.1995 N 200) Dostup iz spravy: pravovoj sistemy «Konsul'tant-Plyus».
2. GOST R 50764-95 Usługi obshchestvennogo pitaniya. Obshchie trebovaniya. [EHlektronnyj resurs] (utv. Postanovleniem Gosstandarta RF ot 05.04.1995 N 200) Dostup iz sprav.- pravovoj sistemy «Konsul'tant-Plyus».
3. Alekseeva D. A. Sostoyanie i tendencii razvitiya obshchestvennogo pitaniya v Rossii // Nauchno-metodicheskiy ehlektronnyj zhurnal «Koncept». – 2016. – T. 6. – S. 151–155. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/56066.htm>
4. Homenko D.V. Vliyaniye finansovoy ustojchivosti organizacij na sostoyaniye razvitiya sfery obshchestvennogo pitaniya v Rossii // Sovremennyye nauchnyye issledovaniya i innovacii. 2016. № 2 [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/02/63132> (data obrashcheniya: 20.11.2016).
5. CHugunova O.V. Dinamika razvitiya sfery obshchestvennogo pitaniya Sverdlovskoj oblasti / CHugunova O.V., Mekerova O.V., Vyatkin A.V. // V sbornike: Prodovol'stvennyj rynek: sostoyaniye, perspektivy, ugrozy. Sbornik statej Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii. Ekaterinburg, 2015. S. 102-109.
6. Starovojtova YA.YU., CHugunova O.V. // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. – 2016. – №6. – S. 291-297.
7. Ministerstvo agropromyslennogo kompleksa i prodovol'stviya Sverdlovskoj oblasti [EHlektronnyj resurs]. URL: [www.mcxso.midural.ru](http://www.mcxso.midural.ru).
8. Sovremennoe sostoyaniye i osnovnyye perspektivy razvitiya restorannogo biznesa v Rossii [EHlektronnyj resurs]. – URL: <http://en.coolreferat.com/>
9. Osnovnyye pokazateli social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Ural'skogo federal'nogo okruga za yanvar' - dekabr' 2014 g. [EHlektronnyj resurs]. URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru).
10. Dislokaciya predpriyatiy obshchestvennogo pitaniya Sverdlovskoj oblasti na 01.01.2015. Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Sverdlovskoj oblasti. [EHlektronnyj resurs]. URL: [www.sverd1.gks.ru](http://www.sverd1.gks.ru).
11. Neganova Valentina Petrovna. Chirkov Aleksandr Viktorovich ZHurnal EHkonomika regiona Vypusk № 1 / 2014.

## ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И КЛАССИФИКАЦИИ ИННОВАЦИЙ

**Старцева Ю.В.**, к.э.н., доцент, Московский технологический университет  
**Будович Л.С.**, к.э.н., доцент, Московский технологический университет

**Аннотация:** До настоящего времени остается проблема терминологического обеспечения инноваций и инновационной деятельности. Сформировавшиеся подходы к классификации инноваций целесообразно различать по времени создания. При всем существующем разнообразии подходов к построению классификационно-видовых матриц можно утверждать, что основным и определяющим критерием классификационного деления является сфера реализации инноваций.

**Ключевые слова:** Инновация, инновационная деятельность, классификация инноваций, критерии классификации инноваций.

**Abstract:** Still remains the problem of terminological promote innovation and innovative activities. Established approaches to classification of innovation is expedient to distinguish the time of creation. With all the existing variety of approaches to building a taxonomy-species matrices can be argued that the main and determining criterion of the classification division is the implementation of innovation.

**Keywords:** Innovation, innovation, classification of innovations, criteria of classification of innovations.

Современной чертой развития многих стран является постепенный переход к когнитивной экономике, т.е. такой экономике, при которой прирост валового национального продукта достигается способностью реализовывать интеллектуальный потенциал нации на базе высокотехнологичной продукции. В условиях инновационной экономики знания становятся таким же важнейшим ресурсом, как и полезные ископаемые. Устойчивое развитие национальной экономики можно обеспечить, только отработав и реализовав механизмы использования этих ресурсов. Инновационная деятельность - это механизм, обеспечивающий создание новых технологий и переход к инновационной экономике. Результатом инновационной деятельности становятся инновации, которые можно рассматривать как основу когнитивной экономики или экономики знаний.

Начиная с конца 20-х годов прошлого века исследования в сфере инноваций и инновационной деятельности широко проводятся во всем мире. Именно тогда И. Шумпетер ввел понятие «инновация», раскрывая ее суть как изменения с целевой функцией реализации процесса изменений. В этот период инновации рассматриваются как правило с точки зрения развития науки и технологий. Это объясняет тот факт, что действующие до настоящего времени рекомендации ОЭСР разработаны и применяются исключительно для технологических инноваций.

В начале 21-го века сфера применения инновационных технологий значительно расширилась. Инновации востребованы и находят применение не только в сфере наук, технологий и производства, но и в медицине, образовании, культуре, управлении и других сферах социального развития. Это дает основание для определения инновации как конечного результата внедрения научно-технических достижений с целью получения положительного экономического, социального, научно-технического, экологического и др. полезного эффекта.

До настоящего времени остается проблема терминологического обеспечения инновационной деятельности. В научной литературе нет единого определения сущности дефиниции «инновация» и нет единого подхода к классификации инноваций. На сегодняшний день в ученых представлено множество определений термина «инновация», имеющие зачастую значительные содержательные различия. Терминологические противоречия в интерпретации различных авторов встречаются и в работах западных специалистов, таких как П. Дракер, И. Шумпетер, Н. Мейснер, И. Перлаки, В. Д. Хартман, Э. Мэнсфилд, Р. Фостер, Б. Твисс, Э. Роджерс и др., кото-

рые трактуют эти понятия по-разному в зависимости от объекта и предмета своего исследования.

При этом и в отечественной научной литературе (И. Бойко, С. Валдайцев, Н. Иванова, С. Ильенкова, В. Иноземцев и др.) нет однозначности в определении и четкого разделения понятий «инновация», «новация», «новшество», «нововведение» и др., равно как и «инновационная деятельность», «инновационный процесс», «инновационный проект», что создает проблемы в организации и методическом обеспечении процессов управления инновационной деятельностью, а также препятствием для ее активизации и развития, в частности, выделения бюджетных средств на реализацию инновационных программ и проектов.

В Концепции инновационной политики РФ инновация (нововведение) определялась как «конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности» [2]. Подобное понимание «инновации» как конкретного результата инновационной деятельности служит четким классификационным признаком, позволяющим разделить инновации по типу новшества на материально-технические (продуктовые, технологические), социальные, экономические, организационно-управленческие, процессные, правовые, маркетинговые и др.

Этому противопоставлен подход, согласно которому инновация определяется как процесс создания, распространения и использования новшества для удовлетворения уже известной потребности. Это есть процесс сопряженных с введением данного новшества изменений в социальной или вещественной среде, в которой совершается его жизненный цикл. Каждая инновация проходит несколько стадий, совокупность которых образует инновационный процесс. Данное И. Е. Артемьевым определение, с одной стороны раскрывает сущностное содержание инновации как совокупности определенных стадий процесса (внедрение, распространение и использование результатов инновации), а с другой подразумевает цикличность инновационного процесса, что служит основой для появления новшества.

По-видимому, можно считать справедливыми оба этих понятия, то есть в зависимости от ситуации инновации могут быть рассмотрены и как процесс, и как законченное действие. Эта позиция нашла свое отражение в рекомендациях ОЭСР по сбору и анализу данных по инновациям, определяющих инновацию как «введение в употребление какого-либо

нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связей». В Руководстве Осло инновационная деятельность определяется следующим образом: «...все научные, технологические, организационные, финансовые и коммерческие действия, реально приводящие к осуществлению инноваций или задуманные с этой целью. Некоторые виды инновационной деятельности являются инновационными априори, другие не обладают этим свойством, но они необходимы для осуществления инноваций. Инновационная деятельность включает также исследования и разработки, не связанные напрямую с подготовкой какой-либо конкретной инновации» [3].

Проведение процедуры классификации инноваций значительно усложняет понимание структурной и содержательной сложности данного феномена. Более того, исследование и анализ разнообразных подходов к разработке и обоснованию классификаций инноваций свидетельствует о том, что прийти к построению всеохватывающей, универсальной и законченной классификации достаточно трудно и вероятнее всего невозможно в силу множественности и разнообразия инноваций, активной динамики их развития и видоизменения, а также инвариантности исследовательского подхода к объекту изучения. Однако необходимо понимать, что любые попытки исследования изучаемого спектра проблем обеспечивают основу для последующего уточнения и конкретизации сложившейся классификационно-видовой матрицы, ее изучения и анализа, а также теоретической интерпретации.

Сформировавшиеся подходы к классификации инноваций целесообразно различать по времени создания (в данном случае они напрямую зависят от этапов развития инновационной теории) и по месту репрезентации (в данном случае они могут зависеть от дифференциации исследовательских подходов на

отечественные и зарубежные). Однако очевидно, что интересы зарубежных и отечественных ученых в области инноватик практически совпадают по исследовательским приоритетам и происходят почти синхронно, то целесообразно проанализировать специфику выстраивания классификационных моделей инноваций по определенным временным этапам. В этом случае в соответствии с тенденцией развития и определения содержания феномена инноватики как целой системы знаний возможно говорить о попытках классификации инноваций с учетом преобладающих исследовательских тенденций в изучении инновационной проблематики.

Так, на начальном этапе формирования инновационной теории (начало 20-го века – конец 1970-х годов) классификация инноваций реализуется в контексте преобладающей технико-технологической и экономической парадигмы изучения инновационных проблем, а в качестве основных критериев классификации используется уровень научно-технического обеспечения производства, что приводит к определенным изменениям в экономической ситуации. Одним из первых классификацию инноваций предложил Й. Шумпетер, выделив пять основных случаев изменений:

1. Внедрение новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения конкретного производства.
2. Внедрение продукции с новыми свойствами и характеристиками.
3. Использование нового сырья.
4. Изменение организации производства и его ресурсного обеспечения.
5. Создание новых рынков сбыта [5].

Одним из основоположников классификации инноваций того периода можно считать немецкого ученого Г. Менша, который выделил единственный определяющий критерий группировки инноваций – степень радикальности инноваций. Поэтому данная классификация инноваций имеет достаточно ограниченный характер применения (Таблица 1).

Таблица 1 - Классификация инноваций Г.Менша

Виды инноваций	Описание
1. Базисные	
- технологические	- способствуют образованию новых отраслей и новых рынков
- нетехнологические	- способствуют кардинальным изменениям в культуре, управлении, услугах
2. Улучшающие	- заменяют устаревшие модели более новыми и эффективными
3. Псевдоинновации	- улучшают качество предмета или незначительно изменяют элементы технологического процесса

Уже в тот период времени английский экономист К. Фримен предлагает различать продукт-инновацию, т.е. принципиально новую продукцию и процесс-инновацию, т.е. совершенствование уже существующей технологии производства. В американской научной литературе того времени выделяют семь типов нововведений, составляющих классификационно-видовую матрицу, которые основываются на: 1) использовании фундаментальных научных знаний; 2) прикладных научных исследованиях; 3) практических знаниях; 4) комбинации фундаментальных научных, прикладных и практических знаний; 5) использовании одного продукта в новых, ранее недоступных ему областях; 6) получаемых как побочный результат какой-либо целенаправленной деятельности и 7) основанных на переносе того или иного продукта в иную область применения [1].

Следующим этапом формирования инновационной теории является период с начала 1980-х годов до середины 1990-х годов. Данный период развития научной мысли сформировал интерес к исследованию конкретных типов инноваций в рамках системы факторов, влияющих и определяющих их появление и реализацию. Именно поэтому в эти годы возникают различные модели классификации инноваций по самым разнообразным критериям. Свои модели классификации предложили такие видные экономисты как И.Перлаки, Е.Т. Гребнев и В.Е. Хруцкий, А.И. Анчишкин.

Наиболее полная классификация нововведений на втором этапе становления научных исследований феномена инноватики была предложена А.И. Пригожиным, который сгруппировал инновации с точки зрения системно-деятельностного подхода. Он подчеркивал, что «группировки нововведений по различным основаниям должны не только конкретизи-

ровать структуру объекта, изучаемого инноватикой, но и выявлять в нем проблемные связи в соотношении между различными типами нововведений, определять новый предмет изучения. Проблемный

характер таких соотношений и есть главный результат предпринимаемой систематизации» [2] (Таблица 2).

Таблица 2 - Классификация инноваций по А.И.Пригожину

Направление классификации	Вид инновации
1. По распространенности:	- единичные; - диффузные.
2. По месту в производственном цикле:	- сырьевые; - обеспечивающие; - продуктовые.
3. По преемственности:	- заменяющие; - отменяющие; - возвратные; - открывающие; - ретровведения.
4. По охвату ожидаемой доли рынка:	- локальные; - системные; - стратегические.
5. По инновационному потенциалу и степени новизны:	- радикальные; - комбинаторные; - совершенствующие.

Таким образом, на втором этапе теоретико-методологический поиск основ классификационных моделей инноваций уже выходит за рамки узкого технико-технологического и экономического видения инновационной проблематики и в критериальную систему дифференциации вводятся признаки не только технико-технологического и экономического характера, но и признаки социального характера. Данный факт без преувеличения можно считать важным шагом к последующей разработке правил и принципов диагностики и идентификации каждого конкретного нововведения, понимания рамок его теоретического описания и практического освоения.

Следующий, третий этап, начавшийся примерно с середины 1990-х годов и продолжающийся до настоящего, связан с активизацией исследований инновационной проблематики с учетом возможности и опыта их практической реализации в различных сферах жизнедеятельности общества. С активным развитием теории и практики инноваций происходит дифференциация исследований по сферам реализации инновационных продуктов, т.е. начинают формироваться отраслевые теории инноваций. Констатация данного факта дает возможность дальнейшей проработки классификационных матриц с учетом существующих разработок и современных достижений.

Наиболее полная система классификации инноваций предложена в работах Ю.В. Яковца (рисунок 1). В основу предложенной системы положены научные работы классиков теории инноваций И. Шумпетера, Н.Д. Кондратьева, П. Сорокина и др.

Проведенный сравнительный анализ существующих подходов к классификации инноваций на третьем, современном этапе, дает возможность дифференцировать все представленные в теории инноваций виды на два основных класса:

- инновации, относящиеся к материальной сфере;
- инновации, относящиеся к нематериальной сфере.

Первая группа включает в себя все технико-технологические инновации, а вторая группа объединяет социальные инновации в широком смысле слова (экономические, информационные, культурные, управленческие, педагогические, политические и др.). Инновации, относящиеся к первой группе, оказывают непосредственное прямое влияние на инновационный процесс, а инновации, относящиеся ко второй группе, оказывают на него опосредованное влияние. Инновации первого класса напрямую связаны с разработками и исследованиями в естественных науках, а инновации второго класса предопределяются развитием гуманитарных наук.

Становится очевидным, что при всем существующем разнообразии подходов к построению классификационно-видовых матриц можно утверждать, что основным и определяющим критерием классификационного деления является сфера реализации инноваций. Именно по данному критерию проводится дифференциация инноваций на концептуальные научные, технико-технологические, экономические, организационно-управленческие, информационные, социальные.

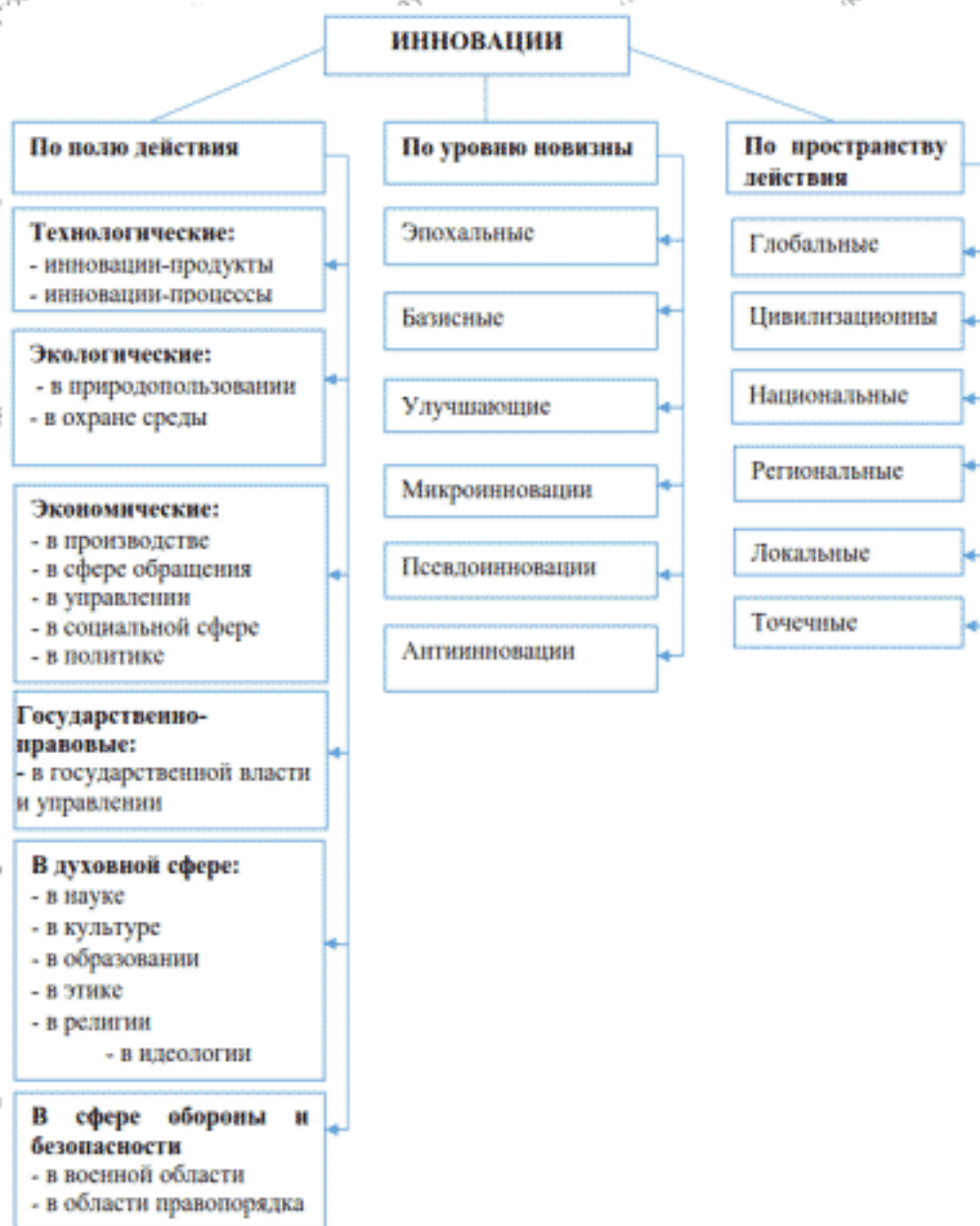


Рисунок 1 - Классификация инноваций

#### Библиографический список

1. Кучко Е. Е. Инноватика: проблемы определения и теории // Свободная мысль. 2008. № 6. С. 203-210.
2. Питер Ф. Друкер. Бизнес и инновации. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2009. С. 218-220.
3. Предпринимательство: Учебное пособие для экономических специальностей вузов / Под ред. ред. С.Г.Светунькова, Л.С.Тарасевича- СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006. С. 135-136.
4. Теория и механизм инноваций в рыночной экономике / Под ред. Проф. Ю.В.Яковца. - М.: Международный фонд Н.Д.Кондратьева, 2014. С. 267-271.
5. Шумпетер И. Теория экономического развития: (исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Под общ. ред. А.Г. Милейковского. М., 1982. С. 159-160.

#### References

1. Kuchko E. E. Innovatika: problemy opredeleniya i teorii // Svobodnaya mysl'. 2008. № 6. S. 203-210.
2. Peter F. Drucker. Biznes i Innovacii. – M.: Izd. dom «Vil'yams», 2009. S. 218-220.
3. Predprinimatel'stvo: Uchebnoe posobie dlya ehkonomicheskikh special'nostej, vuzov / Pod red. red. S.G.Svetun'kova, L.S.Tarasevicha- SPb.: Izd-vo SPbGUEHF, 2006. S. 135-136.
4. Teoriya i mekhanizm innovacij v rynochnoj ehkonomike / Pod red. Prof. YU.V.Yakovca. - M.: Mezhdunarodnyj fond N.D.Kondrat'eva, 2014. S. 267-271.
5. Shumpeter J. Teoriya ehkonomicheskogo razvitiya: (issledovaniya predprinimatel'skoj pribyli, kapitala, kredita, procenta i cikla kon'yunktury) / Pod obshch. red. A.G. Milejkovskogo. M., 1982. S. 159-160.



## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАСЛОЖИРОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Сухочева Н.А., к.э.н., доцент, Орловский ГАУ им. Н.В. Парахина

**Аннотация:** В статье рассмотрены и обобщены теоретические подходы к категории «экономическая эффективность», обоснованы критерии, факторы и показатели оценки экономической эффективности функционирования масложирового подкомплекса в условиях инновационного развития. Определены факторы кризисных явлений, данного подкомплекса и сформулированы направления его экономического роста.

**Ключевые слова:** Аграрная экономика, затраты, инновационные процессы, масложировой подкомплекс, показатели эффективности, результат, сельское хозяйство, эффективность.

**Abstract:** The article examines and summarizes theoretical approaches to the category "economic efficiency", criteria, factors and indicators for assessing economic efficiency of oil and fat subcomplex in the conditions of innovative development. Identified factors of crisis in this subcomplex and directions of its economic growth.

**Keywords:** Agricultural Economics, costs, innovative processes, oil and fat subcomplex, performance, result, agriculture, efficiency.

Экономическая эффективность является одной из ключевых категорий субъектов агробизнеса, которая характеризуется увеличением производства сельскохозяйственной продукции с единицы земельной площади при одновременном повышении качества через внедрение инновационных составляющих. Вопросы приоритетных направлений повышения экономической эффективности функционирования масложирового подкомплекса, прогнозирования объемов его производства, в условиях инновационного развития, требуют дальнейшего исследования и характеризуют особую актуальность и значимость. В связи с этим возникает необходимость совершенствования производственной деятельности с тем, чтобы повысить заинтересованность агропроизводителей и отраслевых работников в достижении высоких конечных результатов. Для этого необходимо ускорить решение наиболее важных теоретических экономических проблем: создание научных основ аграрной политики с учетом особенностей регионов, выработка научных основ рационального использования производственного потенциала и стимулирования в субъектах агробизнеса, внедряющих в производство инновационные методы и решения.

Эффективное решение этих и других проблем невозможно без всестороннего изучения теоретических аспектов экономической эффективности сельскохозяйственного производства. Множество терминологических трактовок данной категории рассматривались в работах таких ученых-экономистов, как А.И. Амосова, А.И. Алтухова, В.Р. Боева, А.М. Емельянова, В.А. Добрынина, Н.Я. Коваленко, В.М. Мандрица, И.Я. Петренко, И.П. Чужинова и других. Многоисленные исследования, посвященные эффективности сельскохозяйственного производства свидетельствуют о неоднозначности трактовки данной категории. Вместе с тем, проблема эффективности сельскохозяйственного производства изучена недостаточно. Подтверждением этому является наличие значительных расхождений мнений, как по вопросам трактовки категории «экономическая эффективность», так и её сущности. Отдельные экономисты рассматривают эффективность не как экономическую категорию, а как раздел экономической статистики, в котором определены показатели и методика расчета эффективности производства на всех уровнях [18].

Эффективность сельскохозяйственного производства – сложная экономическая категория, основанная на действии системы объективных экономических законов. В ней отражается одна из сторон общественного производства – результативность, то есть форма выражения цели производства.

Как отмечает Константинов С.А., полной ясности в определении самого понятия «эффективность», к сожалению, не достигнуто, и при определении сущности экономической эффективности следует уточнить, что представляют собой «эффект» и «эффективность» [6].

Несколько иную смысловую нагрузку несет понятие «эффект» - это результат тех или иных мероприятий, проводимых в сельском хозяйстве. Как бы ни важен был эффект производства, его результат неполно характеризует человеческую деятельность, так как не показывает, ценю каких ресурсов (затрат) был получен. Так, в растениеводстве, эффект от применения удобрений, новых технологий, средств защиты растений, новых сортов выражается в виде прибавки урожая. Эффект может быть получен в натуральной или денежной форме, в виде экономии ресурсов или социального результата. Однако, по одному «эффекту» нельзя судить о целесообразности проводимых мероприятий, так как сам по себе он не дает представления о результатах производства (не показывает какой ценю был получен). Равные затраты ресурсов при использовании разных технологий могут дать неодинаковый эффект или, наоборот, одинаковые расходы дадут разные результаты. Достигнутый эффект обязательно должен быть сопоставлен с затраченными ресурсами. Иными словами наиболее полно можно судить по сопоставлению результатов производства с затратами материально-денежных средств, то есть по «эффективности».

«Эффективность» в форме глагола означает приносить пользу, а в форме существительного – исполнение, результативность. Эффективным является все то, что приносит пользу и позволяет получить желаемый результат.

Неоднократно проводимые в России и за рубежом дискуссии по проблеме эффективности постепенно позволяют накапливать знания, носящие как теоретический, так и методический характер. Автор считает необходимым остановиться на различных трактовках сущности эффективности. Это позволит: во – первых, показать многогранность данной категории, ее сложность в области раскрытия внутреннего содержания, отличительные ее черты и особенности, которые характеризуют только эффективность и ее отличие от других экономических категорий; во - вторых, определить насколько продвинулась экономическая наука в области развития данной категории.

В научной литературе можно встретить следующие определения, раскрывающие понятие категории «экономическая эффективность». Классическое определение экономической эффективности (капи-

талистического производства дал К. Маркс. Он считал, что эффективность означает «...производить данный продукт с возможно меньшими затратами сил и средств». Сущность эффективности производства заключается в том, чтобы при минимуме авансированного капитала производить максимум прибавочной стоимости. К. Маркс экономическую эффективность связывал с законом экономии рабочего времени. Следовательно, экономическая эффективность показывает конечный полезный эффект от применения средств производства и живого труда, отдачу совокупных вложений. Для сельскохозяйственных организаций это получение максимального количества продукции с 1 га при наименьших затратах живого и овеществленного труда [18].

Экономическая эффективность – это степень реализации экономических интересов. Она измеряется системой абсолютных и относительных показателей, характеризующих эффективность производства и реализации продукции. С позиции общества в целом, такое определение совершенно справедливо, однако, на практике, в различных экономических формациях разные ученые – экономисты вносят в трактовку категории «эффективность» разнообразие.

На наш взгляд, особого внимания заслуживает определение В.А. Свободина, который трактует экономическую эффективность как соотношение затрат и эффекта [11]. Применительно к сельскому хозяйству, В.А. Свободин рассматривал данное определение при соблюдении принципа трех максимумов:

- 1) максимальное удовлетворение разнообразных потребностей общества;
- 2) обеспечение максимальной производительности труда при полном использовании запаса рабочего времени в различные периоды года;
- 3) максимальная продуктивность земли при условии не только сохранения, но и повышения плодородия почвы.

Обратим внимание, что для соизмерения результатов производства с затратами рассчитывают следующие виды экономической эффективности:

- народнохозяйственную эффективность;
- эффективность сельскохозяйственного производства;
- эффективность производства для каждой сельскохозяйственной организации, структурного подразделения, филиала, внутрихозяйственных подразделений;
- эффективность производства отдельных сельскохозяйственных культур (зерно, картофель, масличные, и др.);
- эффективность мероприятий (мелиорация, химизация, инновационные технологии).

Не вдаваясь в детали развернутой в научной литературе дискуссии относительно каждого вида экономической эффективности можно отметить, что все они связаны между собой, а определение конечного экономического эффекта в целом по отрасли зависит от рационального использования всех ресурсов, снижения себестоимости продукции и повышения производительности труда.

Помимо данной категории в экономической литературе мы встречаемся еще и с такими понятиями эффективности как технологическая, социальная, экологическая.

Технологическая эффективность отражает степень освоения систем земледелия, животноводства и механизации. Она определяется путем сравнения фактических данных с нормативными показателями.

Социальная эффективность характеризует степень развития благосостояния сельского населения.

Экологическая эффективность характеризуется уровнем использования природных и материальных ресурсов, повышением экологичности и снижением

природоемкости производимой продукции, улучшением жизни населения.

В частности, Н.Я. Коваленко считает, что при характеристике научно – технического процесса целесообразно определять экономическую и технологическую эффективность мероприятий. Под экономической оценкой он понимает определение влияния научно – технического прогресса на совершенствование производственных отношений и хозяйственные результаты производства. При этом Н.Я. Коваленко отмечает, что при экономической оценке выявляется уровень использования ресурсов, рост экономии затрат, сокращение сроков окупаемости материально-денежных средств, ускорение темпов интенсификации сельскохозяйственного производства, повышение экономической эффективности отрасли. В свою очередь технологическая оценка показывает роль инноваций в развитии производительных сил общества, в создании технических разработок, в применении новых материалов, средств производства, прогрессивных технологий. При технологической оценке устанавливаются возможности применения новой техники в сельском хозяйстве, снижение трудоемкости продукции, материалоемкости, энергоемкости, а также определяют удельные капитальные вложения [5].

Эффективность производства, отмечает автор, можно классифицировать по отдельным признакам на следующие виды:

- по последствиям: экономическая, социальная, экологическая;
- по месту получения эффекта: локальная и народнохозяйственная;
- по степени увеличения (повторения): первичная (одноразовый эффект) и мультипликационная (многократно повторяющаяся);
- по цели определения: абсолютная – характеризует общую величину эффекта в расчете на единицу затрат или ресурсов;
- сравнительная – выбор оптимального решения из нескольких вариантов.

Подобной точки зрения придерживаются В. Бальков и А. Гагаулин [1]. При этом авторы говорят о том, что такое понимание, трактовка и детализация видов эффективности указывают не только на многогранность и многоаспектность данной категории, но и на незавершенность процесса познания эффективности, раскрытия сущности и достижения однозначности в ее интерпретации исследователями и практиками.

В то же время, сущность категории «экономическая эффективность» рассматривает В.А. Добрынин как получение максимального количества продукции с каждого гектара земли с наименьшими затратами живого и овеществленного труда [18].

Несколько иная точка зрения у В.И. Нечаева: экономическая эффективность определяет лишь экономический результат деятельности. Они считают, что «эффективность производства» – понятие более емкое и содержит социальный эффект от произведенных затрат [9]. Он предлагает рассматривать процесс производства как сложную систему, которая состоит из совокупности: технологической, экономической и социальной подсистем. На основании этого им выделены три вида эффективности: производственно-технологическая, производственно-экономическая и социально-экономическая.

В данной работе речь идет об одной и той же сущности эффективности, но рассматриваются ее различные стороны. В.И. Нечаев рассматривает эффективность производства как постоянный периодический процесс, то есть эффективность на фазе производства, распределения, обмена и потребления. Наличие такой эффективности признают многие ученые. Выделение из сущности эффективно-

сти, как экономической категории, ее составных частей в отрыве друг от друга является неправомерным, при таком подходе теряется единство экономического и социального аспектов сущности эффективности. Они считают, что основой всякой эффективности является производственно-экономическая эффективность.

Отдельные экономисты (Н. Дворяндин, В. Иванов, В. Кушлин и др.) рекомендуют рассматривать эффективность в целом, как соотношение результата и потребности в нем. С этим трудно согласиться, так как неизвестно какую потребность нужно принять [18].

К.П. Оболенский под экономической эффективностью производства продуктов сельского хозяйства понимал наиболее высокий уровень производительности труда при максимальном производстве продукции с единицы земельной площади [10].

Некоторые по иному о сущности экономической эффективности высказывается А.Ф. Шафранов. На его взгляд, эффективность - это не соотношение результатов и затрат, а степень использования производственного потенциала предприятия. Такой подход, по его мнению, во-первых, дает возможность сравнить достигнутый результат с возможным и сделать оценку производственно-экономической деятельности предприятия. Во-вторых, позволяет выявить размер упущенных возможностей, разработать меры по более полному использованию резервов производства. В-третьих, реализация такого подхода, создает условия для объективной сравнительной оценки работы предприятия вне зависимости от его размеров, местонахождения и специализации. Так А.Ф. Шафранов пишет, что определение эффективности производства как соотношение результата и затрат является неточным [18].

Естественно, в случае недостижения запланированных результатов требуется проведение тщательного анализа, выявление причин, корректировка программных мероприятий [14].

По нашему мнению эффективность - это степень использования производственного потенциала экономического субъекта для производства и реализации продукции.

По мнению ученых А. Семенова и П.И. Чужина под экономической эффективностью следует понимать соотношение между достигнутыми результатами и затратами живого и овеществленного труда, которые отражают степень совершенства производственных ресурсов и эффективность их использования [18]. Как известно, залогом успешной деятельности любой организации является грамотное управление, каждый руководитель концентрирует внимание на процессе планирования, так оно способствует оперативному и планомерному принятию управленческих решений [13].

Естественно, обеспеченность организаций кадрами, эффективность их использования влияют на объем, своевременность, качество выполнения всех видов технологических операций и работ, степень использования техники, машин, оборудования, а в результате - на объем производства и реализации, себестоимость продукции, ее прибыль, другие экономические показатели и в целом на конкурентоспособность товаропроизводителя [3].

Г.И. Макин [8] считает, что экономическая эффективность общественного производства выражает эффективность всех ресурсов, а поскольку последние выступают затратами живого и овеществленного труда, то эта категория понимается как эффективность затрат общественного труда.

На наш взгляд более полно экономическую эффективность производства рапса отражает формула, выведенная К.П. Оболенским [10].

$$\mathcal{E} = \frac{\Pi}{T + E \times \Phi}, \quad (1)$$

где  $\mathcal{E}$  - уровень экономической эффективности;  
 $\Pi$  - валовая продукция или валовой доход, руб.;  
 $T$  - текущие затраты живого и овеществленного труда, руб.

$E$  - коэффициент приведения единовременных затрат к текущим (нормативный коэффициент сравнительной экономической эффективности капитальных вложений);

$\Phi$  - основные производственные фонды или капитальные вложения, руб.

Следовательно, изложенный материал позволяет отметить, что наиболее точно содержание понятия экономической эффективности выражается в трех ее основных составляющих: а) характеризует рентабельность, указывающую на наличие чистого дохода (прибыль); б) экономическая эффективность, учитывающая кроме чистого дохода (прибыли), еще и рост оплаты труда работников; в) эффективность общественного производства, которая определяется, прежде всего, объемом производства продукции.

В настоящее время в мире постоянно увеличивается потребность в сельскохозяйственных продуктах, что обусловлено подъемом материального уровня жизни. Для удовлетворения этой потребности сельское хозяйство должно развиваться на основе расширенного воспроизводства, для которого характерно наличие прибавочного продукта, или рентабельное ведение производства и освоение инноваций. Также повышению эффективности организаций и их конкурентной позиции на рынке способствуют формирование и развитие конкурентных преимуществ [2].

Основываясь на приведенных выше определениях, попробуем дать понятие инновационной эффективности - это отношение расхода энергии, затрачиваемой в процессе сельскохозяйственного производства к величине удельного полезного эффекта. При этом необходимо иметь в виду, что полезность любой инновации определяется ее способностью сберечь труд, время, материальные и денежные ресурсы, улучшить потребительские свойства (качество) продукции при соблюдении всех социальных и экологических требований при производстве сельскохозяйственной продукции. К тому же усиление конкуренции на российском рынке семян подсолнечника и продуктов его переработки повлекло увеличение интереса к производству альтернативных масличных культур [15]. При этом внедрение инновационных технологий - основной фактор эффективности производства продукции сельского хозяйства, практически это проявляется в технологическом совершенствовании отдельных технологических операций в направлении высокой производительности труда и минимизации производственных затрат [7, 12].

Под инновационностью мы понимаем - способность производства, созданного на базе перспективной технологии, сохранить свою конкурентоспособность и приносить прибыль в достаточно длительной перспективе. Особо следует обратить внимание на то, что экономическую эффективность от освоения инноваций следует характеризовать не просто чистым доходом, а еще и ростом оплаты труда, то есть инновационный процесс призван создавать высокоинтенсивное производство, где труд приобретает иное содержание, базируется на современных методах его организации и техники - технологического обеспечения, характеризуется более высоким уровнем заработной платы и более низкими затратами труда на единицу продукции [19].

Вместе с тем, чистый доход может расти при неизменном уровне оплаты труда или при ее снижении вследствие применения трудоемких процессов и низкой квалификации работников. Одна и та же сумма чистого дохода может отражать разные результаты и эффективность освоения инноваций. Поэтому при расчете чистого дохода целесообразно учитывать уровень оплаты труда и корректировать сумму чистого дохода на ту часть фонда оплаты труда, которая пошла на ее повышение или снижение за счет применения инноваций. Высокий уровень заработной платы может оказать благотворное влияние на экономику в целом, обеспечивая высокий спрос на товары и услуги. И, наконец, высокая оплата труда стимулирует усилия руководителей предприятий рачительно использовать рабочую силу, модернизировать производство [4].

Таким образом, экономическая эффективность производства сельскохозяйственной продукции, в данном случае рапса, ее сущностный характер сводится к наличию полезного эффекта – превышение дохода над производственными издержками. В связи с этим изложенные методические положения о сущности и содержании категории «экономическая эффективность» являются общими для всех сельскохозяйственных организаций, где результатом деятельности является произведенная продукция, развиты товарно-денежные отношения и действует закон стоимости. Реалии современности таковы: аграриям России, с одной стороны необходимо постоянно учитывать растущую конкуренцию со стороны зарубежных сельскохозяйственных производителей, пользующихся мощной поддержкой своих государств, с другой, держать руку на пульсе, учи-

таявая диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию [16,17].

Наши исследования позволяют сделать вывод, что эффективность – это относительная полезность, оцененная путем сопоставления результата – эффекта со средствами его достижения – ресурсами. Экономическая эффективность – результативность, имеющая стоимостную оценку за определенный период времени.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что при изучении экономической эффективности сельскохозяйственного производства и его отраслей следует исходить как из государственных интересов и потребностей аграрного рынка, так и интересов самой сельскохозяйственной организации. Несоблюдение этого требования нередко ослабляет экономику организаций и отрицательно сказывается в целом на деятельности сельского хозяйства. Если выясняется, что важная для народного хозяйства отрасль оказывается в сельскохозяйственных организациях экономически не выгодной или малоэффективной, необходимо всесторонне исследовать причины такого положения и принять действенные меры к его выправлению. Вместе с тем, сельскохозяйственная деятельность любой организации по сути своей имеет инновационную природу, которая заключается в том, что производство является одной из стадий жизненного цикла инновационного процесса. В связи с этим наиболее целесообразным является определение роли инновационных процессов в повышении экономической эффективности производства сельскохозяйственной продукции.

#### Библиографический список

1. Балыков В. Система показателей экономической эффективности / В. Балыков // АПК: экономика и управление. -2002.-№7.- с.19-22.
2. Грудкина Т.И. Формирование субъектами агробизнеса конкурентных преимуществ на основе инноваций: региональный опыт, стратегия / Т.И. Грудкина // Креативная экономика. 2014. - № 10 (94). - С. 22-31.
3. Грудкина Т.И. Роль эффективного кадрового менеджмента в повышении конкурентоспособности молочных комплексов: теория, практика, сравнительный анализ / Т.И. Грудкина, Л.С. Печникова // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2013. Т. 3. С. 2346-2350.
4. Ефремова Н.А. Формирование доходов от собственности работников интегрированных формирований /Н.А. Ефремова // В сборнике: Проблемы экономической динамики и роста в АПК: региональный аспект. 2004. С.61-64.
5. Коваленко Н. Экономика сельского хозяйства. - Москва. 1998.-446 с.
6. Константинов С.А. Новый подход к определению критерия эффективности сельскохозяйственного производства. / С.А. Константинов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - М. - 2000. - №3. - с.23-24.
7. Кравченко Т.С. Обоснование эффективности отраслевых инноваций в растениеводстве региона / Т.С. Кравченко // Инновации. 2012. № 3. С.82-85.
8. Макин Г.И. Выявление эффективности управления в аграрном секторе. / Г.И. Макин // Экономика сельскохозяйственных перерабатывающих предприятий. - 1999. - №1. - с.28-30.
9. Нечаев В. Оценка новых сортов и гибридов как объектов интеллектуальной собственности / В. Нечаев, В. Моисеев // АПК: экономика, управление. - 2006. - № 11. - с.20-23.
10. Оболенский К.П. Экономическая эффективность сельскохозяйственного производства: Теория и практика. - М. «Экономика». - 1974. -284 с.
11. Оглоблин Е.С., Свободин В.А. Организационно-экономические основы эффективности сельскохозяйственного производства регионального АПК. - М. ВНИЭСХ. - 1994. - 156 с.
12. Рыбалко Т.С. Эффективность инновационных технологий производства продукции растениеводства в Орловской области / Т.С. Рыбалко // Инновации, 2008. - №3. - С.87-90.
13. Савкин В.И., Кравченко Т.С., Сухочева Н.А. Бизнес-планирование. Учебное пособие / Орел, 2013.
14. Суровцева Е.С. Управление по результатам как основа государственной политики развития Крестьянских (Фермерских) хозяйств и сельских индивидуальных предпринимателей /Е.С. Суровцева // Вестник Орловского государственного аграрного университета. 2016. Т. 62. № 5. С. 8-16.
15. Сухочева Н.А., Осипов А.Э. Новационная активность производства нетрадиционных сельскохозяйственных культур – основа эффективной аграрной экономики /Н.А. Сухочева, А.О. Осипов // Вестник Орловского государственного аграрного университета. 2011. Т. 30. № 3. С. 101-105.
16. Сухочева Н.А. Рапсовое производство в Орловской области /Н.А. Сухочева //Аграрная наука. 2007. № 7. С. 13-14.
17. Сухочева Н.А., Грудкина Т.И., Ловчикова Е.И. Экономическая эффективность инновационно-альтернативной продукции субъектов агробизнеса: проблемы, тенденции, стратегии повышения / Н.А. Сухочева, Т.И. Грудкина, Е.И. Ловчикова // Экономика и предпринимательство. 2016. № 6 (71). С. 773-781.

18. Сухочева Н.А. Экономическая эффективность производства рапса на инновационной основе (на материалах Орловской области) / Н.А. Сухочева // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Орловский государственный аграрный университет. Орел, 2007.
19. Suhocheva N.A., Plygun S.A., Glinushkin A.P. Forming the price policy of marketable rape grain considering the market of oil and fat products / N.A. Suhocheva, S.A. Plygun, A.P. Glinushkin // Vestnik OrelGAU. – 2014. – № 4 (49). – с. 51-58.

#### References

1. Balykov V. Sistema pokazatelej ehkonomicheskoy ehffektivnosti / V. Balykov // APK: ehkonomika i upravlenie. -2002.-№7.-с.19-22.
2. Grudkina T.I. Formirovanie sub'ektami agrobiznesa konkurentnyh preimushchestv na osnove innovacij: regional'nyj opyt, strategiya / T.I. Grudkina // Kreativnaya ehkonomika. 2014. – № 10 (94). – S. 22-31.
3. Grudkina T.I. Rol' ehffektivnogo kadrovogo menedzhmenta v povyshenii konkurentosposobnosti molochnyh kompleksov: teoriya, praktika, sravnitel'nyj analiz / T.I. Grudkina, L.S. Pechnikova // Nauchno-metodicheskij ehlektronnyj zhurnal Koncept. 2013. T. 3. S. 2346-2350.
4. Efremova N.A. Formirovanie dohodov ot sobstvennosti rabotnikov integrirrovannyh formirovanij /N.A. Efremova // V sbornike: Problemy ehkonomicheskoy dinamiki i rosta v APK: regional'nyj aspekt. 2004. S.61-64.
5. Kovalenko N. EHkonomika sel'skogo hozjajstva. - Moskva, 1998.-446 s.
6. Konstantinov S.A. Novyj podhod k opredeleniyu kriteriya ehffektivnosti sel'skohozyajstvennogo proizvodstva. / S.A. Konstantinov // EHkonomika sel'skohozyajstvennyh i pererabatyvayushchih predpriyatij. – M. – 2000. – №3. – с.23-24.
7. Kravchenko T.S. Obosnovanie ehffektivnosti otraslevykh innovacij v rastenievodstve regiona / T.S. Kravchenko // Innovacii. 2012. № 3. S.82-85.
8. Makin G.I. Vyyavlenie ehffektivnosti upravleniya v agrarnom sektore. / G.I. Makin //EHkonomika sel'skohozyajstvennyh pererabatyvayushchih predpriyatij. - 1999. - №1. - с.28-30.
9. Nechaev V. Ocenka novykh sortov i gibridov kak ob'ektov intellektual'noj sobstvennosti / V. Nechaev, V. Moiseev // APK: ehkonomika, upravlenie. – 2006. – № 11. – с.20-23.
10. Obolenskij K.P. EHkonomicheskaya ehffektivnost' sel'skohozyajstvennogo proizvodstva: Teoriya i praktika. – M. «EHkonomika». – 1974. – 264 s.
11. Ogloblin E.S., Svobodin V.A. Organizacionno-ehkonomicheskie osnovy ehffektivnosti sel'skohozyajstvennogo proizvodstva regional'nogo APK: - M. VnIIEHSKH. – 1994. – 156 s.
12. Rybalko T.S. EHffektivnost' innovacionnykh tekhnologij proizvodstva produkcii rastenievodstva v Orlovskoj oblasti / T.S. Rybalko // Innovacii, 2008. – №3. – с.87-90.
13. Savkin V.I., Kravchenko T.S., Suhocheva N.A. Biznes-planirovanie. Uchebnoe posobie / OreI, 2013.
14. Surovceva E.S. Upravlenie po rezul'tatam kak osnova gosudarstvennoj politiki razvitiya krest'yanskikh (Fermerskih) hozjajstv i sel'skih individual'nykh predprinimatelej. /E.S. Surovceva // Vestnik Orlovskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. 2016. T. 62. № 5. S. 8-16.
15. Suhocheva N.A., Osipov A.EH. Novacionnaya aktivnost' proizvodstva netradicionnykh sel'skohozyajstvennykh kul'tur – osnova ehffektivnoj agrarnoj ehkonomiki /N.A. Suhocheva, A.O. Osipov // Vestnik Orlovskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. 2011. T. 30. № 3. S. 101-105.
16. Suhocheva N.A. Rapsovoe proizvodstvo v Orlovskoj oblasti /N.A. Suhocheva //Agrarnaya nauka. 2007. № 7. S. 13-14.
17. Suhocheva N.A., Grudkina T.I., Lovchikova E.I. EHkonomicheskaya ehffektivnost' innovacionno-al'ternativnoj produkcii sub'ektov agrobiznesa: problemy, tendencii, strategii povysheniya / N.A. Suhocheva, T.I. Grudkina, E.I. Lovchikova // EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2016. №6 (71). S. 773-781.
18. Suhocheva N.A. EHkonomicheskaya ehffektivnost' proizvodstva rapsa na innovacionnoj osnove (na materialah Orlovskoj oblasti) /N.A. Suhocheva // dissertaciya na soiskanie uchenoj stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk / Orlovskij gosudarstvennyj agrarnyj universitet, OreI, 2007.
19. Suhocheva N.A., Plygun S.A., Glinushkin A.P. Forming the price policy of marketable rape grain considering the market of oil and fat products / N.A. Suhocheva, S.A. Plygun, A.P. Glinushkin // Vestnik OrelGAU. – 2014. – № 4 (49). – с. 51-58.

## К ИСТОРИИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ АНКЕРНОГО РЕЛЬСОВОГО СКРЕПЛЕНИЯ

**Тарасова В.Н.**, д.и.н., профессор, Московский государственный университет путей сообщения императора Николая II

**Шепитько Т.В.**, д.т.н., Московский государственный университет путей сообщения императора Николая II

**Шлекин С.И.**, д.ф.н., Московский государственный университет путей сообщения императора Николая II

**Аннотация:** В статье рассматриваются основные этапы развития анкерного бесподкладочного рельсового скрепления (АРС) на основе принципа историзма, согласно которому логика должна повторить историю. Суть изобретения АРС заключается в установке замоничиванье в подрельсовой зоне железобетонной шпалы несъемного анкера рамно-арочного типа в установочные гнезда шпальной формы вместо пустотообразователей.

Процесс расчета и изготовления образцов анкеров шел путем апробации материала, геометрии и технологии изготовления литьем, а также создания инструмента для монтажа их скрепления и контроля качества сборки в соответствии с законом конструктивной эволюции технических объектов. Дальнейшее развитие элементов скрепления АРС идет по закону возрастания сложности технических устройств.

**Ключевые слова:** железнодорожный путь, анкерное бесподкладочное рельсовое скрепление, принцип историзма, развитие конструкции элементов.

**Abstract:** The article considers the main stages of development bespomoschnogo anchor rail fastening (ARS) on the basis of the principle of historicism, according to which logic needs to repeat the story. The essence of the invention, the ARS is to install zamonolichivanie in under-rail zone of reinforced concrete sleepers of the fixed anchor frame and arch type in the installation nest tie shape instead of cavities.

The process of calculating and making samples of the anchors were going through the testing material, geometry and fabrication techniques of casting, as well as the creation of tools for installation of their fastening and assembly quality control in accordance with the law of constructive evolution of technical objects. Further development of elements of fastening of ARS follows the law of increasing complexity of technical devices.

**Keywords:** железнодорожный путь, анкерное бесподкладочное рельсовое скрепление, принцип историзма, развитие конструкции элементов.

История транспорта в ее теоретическом развитии реализуется не только в тенденциях и предметно-технических формах, но и в методологически принципиальных установках решения инженерных задач.

Главным элементом системы «Железнодорожный транспорт» был и остается рельсовый путь, который даже в наши дни концентрирует 52,5 % основных производственных фондов железнодорожного транспорта. В XIX в. затраты на путь и путевое устройство имели еще более высокий удельный вес – 65 % против 20 % на подвижной состав. Такой высокий уровень затрат на железнодорожный путь при достаточно жестких рамках экономических ограничений, которые существовали при всех типах социального устройства, достаточно рано вызвал необходимость в разработке концепций научного обоснования инженерных решений. Понятно, что на заре железнодорожного строительства эти концепции были не такими, как теперь, но это не исключает общности настоящего и будущего, потому что всегда в новой системе инженерных взглядов, сменяющей старую, от последней остается та ее часть, которая правильно отражает существо дела.

Систематизация и обобщение фактов прошлого, которые служат основой для современного инженерного поиска и научного прогноза в области конструктивно-технологических решений железнодорожного пути, являются предметом рассмотрения в настоящей статье на примере развития анкерного бесподкладочного рельсового скрепления (АРС). Методологией исследования является принцип историзма, согласно которому логика (т.е. теория исследования и разработка предмета) должна повторить историю.

Исходя из этого принципа, попробуем проследить эволюцию развития АРС. Преемственность в развитии и совершенствовании технологий была использована в ходе выпусков анкеров первого, второго и третьего поколений. Тенденции разви-

тия науки и техники нашли свое отражение в конструкциях элементов верхнего строения пути, созданных в Московском государственном университете путей сообщения МГУПС (МИИТ).

В первой половине XX в. были разработаны резиновые прокладки, которые укладывались под подкладку костыльного скрепления ДО для увеличения срока эксплуатации деревянных шпал. С конца 1950-х гг., в процессе замены деревянных шпал железобетонными, ученые Путейпытательной лаборатории МИИТ под руководством Г.М. Шахунянца сформулировали понятие «оптимальная жесткость пути»; исследовали явление, вызывающее интенсивное ослабление натяжения клеммных болтов, разработали расчетные модели и методы оптимизации подкладок, закладных болтов и др.

Разработка отечественного безболтового анкерного скрепления, организованная в Путейпытательной лаборатории в начале 1970-х гг., была обусловлена низкой долговечностью изолирующих стыков при реконструкции железных дорог под электровозную и тепловозную тягу.

С начала 1970-х гг. по 2016 г. разработка отечественного варианта конструкции велась в направлении создания единой системы, связывающей оба упругих прутковых анкера. Преемственность обеих конструкций явно просматривается в том, что анкерная система была сохранена, хотя технологии изготовления и крепления существенно различались.

На первом этапе развития АРС исследования велись в направлении создания аналога конструкции английского безболтового скрепления фирмы Пандрол. Оно было рассчитано на упругие клеммы пруткового или пластинчатого типа. Во время проведения эксперимента на Опытном кольце ВНИИЖТ с железобетонными шпалами со скреплением фирмы Пандрол, полученным от финских коллег, было зафиксировано отслаивание анкера от скреп-

ляющего его бетона в кривых участках пути под воздействием поперечных сил от экипажей.

Суть изобретения APC заключается в установке замонтированного в подрельсовой зоне железобетонной шпалы несъемного анкера рамно-арочного типа в установочные гнезда шпальной формы вместо пустотообразователей. Анкер объединяет работу двух клеммных узлов и изготавливается из высокопрочного чугуна с шаровидным графитом (ВЧШГ).

По существу, модель анкера не изменилась, его конструктивно-теоретические закономерности остаются в полосе особенностей элементов конструкции первого поколения, но модернизация конструкции и (за счет этого) «подтягивание» технологии позволяет говорить о преемственности и перспективе развития предметной формы.

С 2006 г. анкер не имеет выступа в зоне изолирующего уголка. В 2009 г. пруток пружинной клеммы диаметром 16 мм был увеличен на 3 мм и покрыт антикоррозийным материалом. Пружинная клемма выпускается из стали марки 60С2ХА или ее модификаций 60С2ФХА, которая обеспечивает усилие прижатия рельса методом предварительного статического нагружения на 20 процентов выше стандартной конструкции. Изменение марки стали позволяет совершенствовать технологию предварительной обработки конструкции. Для замера усилия прижатия рельса в скреплении APC разработан прибор «АЛАТЭК-ИПК-1». Изготовление и развитие приборной техники позволяет повышать надежность скрепления, что немаловажно для технологии сборки.

В анкере первого поколения подрельсовая прокладка выполнялась из высокопрочной резины с рифлями глубиной 9 мм, с низкой жесткостью и нестабильным качеством материала различных производителей. С 2007 г. были разработаны конструкции подрельсовой амортизирующей прокладки из материала ТПК-5 типа APC-04.07.003 или ЦП204М-APC с оптимизированной геометрией. Технический результат применения данных материалов был направлен на получение более высоких показателей сопротивления разрыву. По физико-математическим свойствам ТПК-5 имеет динамическую (обратимую) разуклонку в 4 раза ниже, чем у стандартных прокладок. Прокладки из высокопрочной резины или полимерно-резинового композита изготавливаются формовым, а из термопласта (полимер) - литьевым способами. Технология данного литья экономичней предваряющей ее слабоотходной технологии и является более производительной.

С 2007 г. термопласт класса полиамидов, из которого выполнен изолирующий уголок в конструкции APC «первого поколения», был заменен на полиамид ПА 6-Л-УС с защитной полкой и выступом для стабилизации положения клеммы, благодаря которому модернизированная конструкция приобрела повышенную ударную прочность.

Регулировочный изолятор кулачкового типа для прижатия пружинной клеммы к подошве рельса, который в конструкции «первого поколения» не предусматривался, в модернизированной конструкции имеет толщину рабочей полки от 5 до 12 мм для регулировки ширины колеи до 10 мм. Он изготавливается методом литья под давлением из термопластов класса полиамидов и штампуются из сталей марок типа сталь 45 (с поверхностным оксидированием), сталь 40Х или рельсовой стали. Применение регулировочного изолятора обеспечивает плавный отвод ширины колеи от 1520 до 1535 мм на одном и том же типоразмере шпал. Эта конструкция дает перспективу технического перехода на европейскую ширину колеи 1435 мм.

С 2010 г. освоен выпуск подклемников для маячных шпал. С 2011 г. выпускаются шпалы ША-05 с повышенным сопротивлением на продольный и поперечный сдвиг. Это еще больше, с точки зрения повышения скоростей, позволяет ориентироваться на перспективы рассматриваемой анкерной конструкции.

Исторически процесс расчета и изготовления образцов анкеров путем апробации материала, геометрии и технологии изготовления литьем, а также создания инструмента для монтажа их скрепления и контроля качества сборки ясно показывает, насколько в технике крайне важна преемственность развития. В истории техники изменяется не столько модель технического устройства, сколько технология, средства и приборы, позволяющие ее совершенствовать в направлении надежности, долговечности и сохранения нормируемых сроков службы. Если не происходит качественных изменений в самой конструкции, в основах железнодорожных систем, то ее развитие идет по нарастающей с точки зрения технологической целесообразности, что в конечном итоге позволяет нормировать данное изделие. Это соответствует принципу историзма, т.к. технологическое совершенствование и есть логическая форма, которая может повторить в перспективе историческое движение. Логика предмета более инертна, чем логика технологического (в отличие от конструирования) процесса.

Следует отметить, что, если ведется разработка разнонаправленных подходов с сохранением предметной схожести разрабатываемого изделия или конструкции, они, в конечном итоге, синтезируются в сфере производства не как два разнотипных изделия, а как один предмет с разными свойствами, примерно с одинаковыми техническими функциями, при одинаковых средствах измерения. Различия в технологиях лишь придают преемственность разнообразию в оснастке, средствах измерения и т.п., не нарушая предметности.

Поэтому следует обратить внимание на нормирование подобных конструкций и изделий. Требования нормативных документов должны быть достаточными для обеспечения безопасных величин предельных нагрузок в ходе эксплуатации, в сочетании с широким полем разнообразных вспомогательных устройств, включая средства измерений и изготовления.

В 2001-2016 гг., в процессе масштабного внедрения модификации APC, было уложено около 17 000 км пути на тринадцати отечественных железных дорогах, а также в метро и на трамвайных путях (см. рис. 1). В 2005 г. был получен сертификат соответствия в Регистре сертификации на федеральном железнодорожном транспорте на тип скрепления анкерного рельсового APC-4 с элементами по техническим условиям: прокладка подрельсовая ЦП 204-APC из резинового смеси шифра 46PM-2 (технические условия ТУ 2539-003-01115863-2004), уплотнитель анкерный для шпальной формы ШС-APC, (технические условия ТУ 2539-002-01115863-2004), монорегулятор литой анкерного рельсового скрепления APC-4 (технические условия ТУ 3185-007-01115863-2004), монорегулятор штампованный анкерного рельсового скрепления APC-4 (технические условия ТУ 3185-008-01115863-2004), уголок изолирующий анкерного рельсового скрепления APC-4 (технические условия ТУ 3185-006-01115863-2004), анкер анкерного рельсового скрепления APC-4 (технические условия ТУ 3185-005-01115863-2004), подклемник анкерного рельсового скрепления APC-4 (технические условия ТУ 3185-004-01115863-2004), клемма анкерного рельсового скрепления APC-4 (технические условия ТУ 3185-001-01115863-2004), шпала железобетонная

анкерная типа ШС-АРС для железных дорог колеи 1520 мм (технические условия ТУ 3185-010-01115863-2004).

С 2005-2006 гг. поставщиками АРС-4 стали предприятия, заключившие с университетом лицензионные договора.



Рисунок 1 - Внедрение АРС на железных дорогах России

Итак, изменения в конструкции скрепления АРС были обусловлены внутренними закономерностями его развития, в том числе созданием и совершенствованием новых материалов и выявлением их свойств, постоянным ростом интенсивности применяемых процессов в среде, где функционирует скрепление, последовательное усложнение технического объекта и его интеграция в виде органических соединенных комплексов и др.

В течение последних 50-ти лет изменения в материале, геометрии и технологии изготовления элементов скрепления АРС осуществлялись в соответствии с законом конструктивной эволюции технических объектов, в соответствии с которым в технических объектах с одинаковой функцией переход от одного «поколения» к другому происходит путем последовательного достижения экстремумов по параметрам, структуре и по принципу действия. Общей закономерностью является иерархическое исчерпание возможностей конструкции по улучшению критериев развития технических объектов.

Дальнейшее развитие элементов скрепления АРС идет по закону возрастания сложности технических устройств, по которому сложность технических объектов в силу действия факторов стадийного развития техники и конструктивной эволюции технических объектов от «поколения» к «поколению» монотонно и ускоренно возрастает. В качестве примера можно привести полигонные испытания облегчен-

ных анкеров весом на 5 и на 20 процентов меньше серийного изделия, в ходе которых была разработана конструкция анкера с площадками для опирания клемм. В ней было уменьшено количество съемных деталей, упрощен процесс сборки, снижено вдвое выдерживающее вертикальное усилие.

Однако когда речь идет об истории техники, следует определиться не только в ближней, но и дальней перспективе предмета научного исследования. В данных конкретных условиях конструкция скрепления АРС показала свои преимущества. И все же, следуя логике анкерного проектирования, дальнейшая перспектива такого скрепления не является абсолютно очевидной для того, чтобы его использовать для дальнейшего совершенствования системы «Железнодорожный путь». Неизбежный рост скоростей движения, нагрузок, усложнение условий эксплуатации в принципе не позволят создать абсолютно надежную систему, обеспечивающую стопроцентную гарантию от разрушения разнородных материалов – шпалы и анкерной металлической конструкции. Для их взаимной абсорбции в технической динамической подсистеме «Верхнее строение железнодорожного пути» при дальнейшем совершенствовании и развитии железнодорожного транспорта, по-видимому, потребуются однородный материал, который может быть создан с помощью нанотехнологий.

#### Библиографический список

1. Пат. 2190720 Российская Федерация. МПК E01B9/00. Анкерное рельсовое скрепление [Текст] / заявитель и патентообладатель: Московский государственный университет путей сообщения (РУ). - № 99121170/28; заявл. 06.10.1999; опубл. 27.07.2001.
2. Пат. 2267568 Российская Федерация. МПК E01B9/30, E01B9/48, E01B9/48, E01B9/00. Промежуточное рельсовое скрепление [Текст] / заявитель и патентообладатель: Московский государственный университет путей сообщения (МИИТ) (РУ). - № 2004128639/11; заявл. 27.09.2004; опубл. 10.01.2006.
3. Симоненко, О.Д. История техники и технических наук: философско-методологический анализ эволюции дисциплины [Текст] - М.: Институт истории естествознания и техники им С.И. Вавилова РАН. - 2005. - 217 с. - 500 экз.
4. Анкерное бесподкладочное промежуточное рельсовое скрепление АРС [Текст]. - М.: МИИТ. - 2011. - 41 с.
5. Круглов, В.М. Испытания скрепления АРС на Красноярской дороге [Текст] / Ю.Н. Аксенов, А.Ю. Богачев и др. // Путь и путевое хозяйство. - 2014. - № 5. - С 15-18.
6. Круглов, В.М. Десять лет эксплуатации скрепления АРС на Северной дороге [Текст] / Ю.Н. Аксенов, А.Ю. Богачев и др. // Путь и путевое хозяйство. - 2014. - № 9. - С. 8-10.
7. Кузнецов, В.В. Мониторинг работы скрепления АРС [Текст] / А.В. Кошечев, К.Ю. Бастылев // Путь и путевое хозяйство. - 2015. - № 8. - 18-23



8. Рельсовое скрепление APC [Текст] // Путь и путевое хозяйство. – 2016. – № 5. – С. 20-21.
9. Гасанов, А.И. Роль Г.М. Шахунянца в разработке промежуточных и стыковых скреплений для советских железных дорог [Текст] // Современные проблемы проектирования, строительства и эксплуатации железнодорожного пути. Чтения, посвященные 112-летию профессора Г.М. Шахунянца: сб. труд. XIII-й Международной научно-технической конференции. (Москва. 31 марта – 01 апреля 2016 г.) - Москва. М.: МИИТ – 2016. - С. 170-172.
10. Информационная справка о внедрении APC за 2001-2016 гг., предоставленная НИИ транспорта и транспортного строительства МГУПС (МИИТ).

#### References

1. Pat. 2190720 Rossijskaya Federaciya. MPK E01V9/00. Ankerное rel'sovoe skreplenie [Tekst] / заявитель i patentoobladatel' Moskovskij gosudarstvennyj universitet putej soobshcheniya (RU). - № 99121170/28; заявл. 06.10.1999; opubl. 27.07.2001.
2. Pat. 2267568 Rossijskaya Federaciya. MPK E01V9/30, E01V9/48, E01V9/48, E01V9/00. Promezhutochnoe rel'sovoe skreplenie [Tekst] / заявитель i patentoobladatel' Moskovskij gosudarstvennyj universitet putej soobshcheniya (MIIT) (RU). - № 2004128639/11; заявл.: 27.09.2004; opubl. 10.01.2006.
3. Simonenko, O.D. Istoriya tekhniki i tekhnicheskix nauk: filosofsko-metodologicheskij analiz ehvolucii discipliny [Tekst] - M.: Institut istorii estestvoznaniya i tekhniki im S.I. Vavilova RAN. - 2005. - 217 s. - 500 ehkz.
4. Ankerное bespodkladnochnoe promezhutochnoe rel'sovoe skreplenie ARS [Tekst]. - M.: MIIT. - 2011. - 41 s.
5. Kruglov, V.M. Ispytaniya skrepleniya ARS na Krasnoyarskoj doroge [Tekst] / YU.N. Aksenov, A.YU. Bogachev i dr. // Put' i putevoe hozyajstvo. - 2014. - № 5. - S. 15-18.
6. Kruglov, V.M. Desyat' let ehkspluatcii skrepleniya ARS na Severnoj doroge [Tekst] / YU.N. Aksenov, A.YU. Bogachev i dr. // Put' i putevoe hozyajstvo. - 2014. - № 9. - S. 8-10.
7. Kuznecov, V.V. Monitoring raboty skrepleniya ARS [Tekst] / A.V. Koshcheev, K.YU. Bastylev // Put' i putevoe hozyajstvo. - 2015. - № 8. - 18-23.
8. Rel'sovoe skreplenie ARS [Tekst] // Put' i putevoe hozyajstvo. - 2016. - № 5. - S. 20-21.
9. Gasanov, A.I. Rol' G.M. SHahunyanc'a v razrabotke promezhutochnyx i stykovyx skrepleni' dlya sovyetskix zheleznyh dorog [Tekst] // Sovremennye problemy proektirovaniya, stroitel'stva i ehkspluatcii zheleznodorozhnogo puti. CHteniya, posvyashchennye 112-letiyu professora G.M. SHahunyanc'a; sb. trud. XIII-j Mezhdunarodnoj nauchno-tekhnicheskoy konferencii. (Moskva. 31 marta - 01 aprelya 2016 g.) - Moskva, M.: MIIT - 2016. - S. 170-172.
10. Informacionnaya spravka o vnedrenii ARS za 2001-2016 gg., predostavlen'naya NII transporta i transportnogo stroitel'stva MGUPS (MIIT).

## ОЦЕНКА ФАКТОРОВ, ВОЗДЕЙСТВУЮЩИХ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА (НА МАТЕРИАЛАХ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

**Трубчанинова И.В.**, к.э.н., доцент, Новосибирский государственный аграрный университет

**Завальнюк Е.Ю.**, старший преподаватель, Новосибирский государственный аграрный университет

**Аннотация:** Проблема повышения экономической эффективности отечественного сельскохозяйственного производства имеет очень важное значение в современных кризисных условиях. Необходимо выявление факторов, которые могут стать своеобразной движущей силой поступательного развития отрасли. Однако таких факторов множество, поэтому требуется выявить группу факторов, влияние которых оказывает наибольшее влияние на эффективность сельскохозяйственного производства.

**Ключевые слова:** сельскохозяйственное производство, регрессия, корреляция, государственная поддержка.

**Abstract:** The problem of increase of economic efficiency of domestic agricultural production is very important in the current crisis. Need to identify the factors that can be a driving force of progressive development of the industry. However, such factors are many, so you need to identify the group of factors, whose influence has the greatest impact on the efficiency of agricultural production.

**Keywords:** agricultural production, regression, correlation, state support.

Агропромышленный комплекс – это одна из основных отраслей экономики России, так как здесь сосредоточено около 13% основных производственных мощностей, 14% трудовых ресурсов, и он производит 6% ВВП страны. В настоящее время именно развитию сельскохозяйственного производства, как основе продовольственной безопасности России, необходимо уделять особое внимание.

Современная экономическая литература при определении термина экономической эффективности в большинстве случаев не учитывает отраслевой принадлежности. Сельскохозяйственное производство обладает рядом особенностей, которые присущи только этой отрасли [5]. Большинство из них касаются сильной зависимости результатов производства от природно-климатических условий, от кредитных ресурсов, значительной капиталоемкости и временного разрыва между периодом осуществления затрат и периодом получения дохода.

На результативность сельскохозяйственного производства влияют множество факторов, такие как плодородие почвы, месторасположение сельскохозяйственных организаций, их отдаленность от рынков сбыта продукции, уровень производительности и рациональная материально-техническая база. В тоже время, чем выше качество данных факторов, тем и эффективнее сельскохозяйственное производство и доходнее отдача от вложенного капитала. Факторами выступают элементы, причины, которые воздействуют на данный показатель или на ряд показателей [4].

Отечественный агропромышленный комплекс характеризуется наличием множеством проблем, решить которые может грамотное и рациональное управление факторами. Большинство экономистов классифицируют факторы, влияющие на эффективность сельхозпроизводства по следующим группам: технико-технологическая, организационная, экономическая, социальная, природно-климатическая.

В результате изучения разнообразных факторов, оказывающих влияние на валовое производство сельскохозяйственной продукции, нами выделены основные факторы, влияние которых, по нашему мнению, имеет наибольшую силу. К таким факторам относятся:

1. Уровень окупаемости затрат на основное производство, который рассчитывается путем соотношения выручки от реализации сельхозпродукции с учетом господдержки и суммы затрат на основное производство [7].

2. Уровень рентабельности сельскохозяйственного производства с учетом господдержки.

3. Объем государственной поддержки.

4. Энергетические мощности на одного работника сельскохозяйственной организации (измеряется в лошадиных силах).

5. Урожайность зерновых и зернобобовых культур.

За исследуемый период из всех факторов наибольший рост показал объем государственной поддержки – в 19 раз, с 207 млн руб. до 3957 млн руб. Несмотря на такой значительный рост помощи сельскохозяйственным организациям объем валовой сельхозпродукции увеличился только в 3,3 раза, а показатели эффективности производства: окупаемость затрат на основное производство и рентабельность производства на 20% и в 2,8 раза соответственно. Только в 2015 г. сельхозтоваропроизводители области смогли перейти к простому производству, которое обеспечивается при уровне окупаемости затрат равному или большему 100%. До 2015 г. часть сельскохозяйственных производителей области не была способна за счет выручки от реализации продукции окупить затраты на основное производство. Переход к новому типу воспроизводства позволил сделать большой скачок в увеличении валового производства сельхозпродукции: в 2015 г. по сравнению с 2014 г. рост составляет 23%. В предыдущие периоды рост составлял до 10%. Рост объема господдержки, которая особенно в последние годы была направлена на компенсацию части затрат на приобретение сельскохозяйственной техники и оборудования, не оказал значительного влияния на рост показателя энергетических мощностей на одного работника. Данный показатель увеличился на 45,8%, причем основным фактором роста выступало снижение численности работников, а не увеличение энергетических мощностей.

Таблица 1 – Динамика основных показателей эффективности сельхозпроизводства в период с 2004 г. по 2015 г.

Год	Окупаемость затрат, %	Рентабельность производства с учетом господдержки, %	Объем господдержки, млн руб.	Энергетические мощности на 1 работника, л.с.	Урожайность зерновых, ц/га	Валовая продукция сельского хозяйства, млн руб.
2004	85	13	207	59	14,1	26600
2005	83	10	325	60	11	27000
2006	85,5	12,8	481	64	11,2	29600
2007	94,3	30,3	1400	70	15,6	37500
2008	99,5	35,6	2296	71	15,6	48300
2009	102,8	29,1	2696	70	18,3	50500
2010	103,2	25,7	1989	75	14,8	52700
2011	95,8	29,2	2362	79	15,1	64600
2012	99,4	27,9	2918	83	10	56000
2013	91,1	26,2	3345	87	15,4	66400
2014	99,6	31,5	3165	87	12,3	71400
2015	102,1	36,1	3957	86	15,9	88100
2015 г. к 2004 г.	120,1	277,7	1911,6	145,8	112,8	331,2

Чтобы оценить силу и направление взаимосвязи вышеназванных факторов и результативного признака в виде валового объема произведенной сельскохозяйственной продукции, нами был произведен расчет коэффициентов корреляции. На рисунке представлена диаграмма распределения рассчитанных величин корреляции.

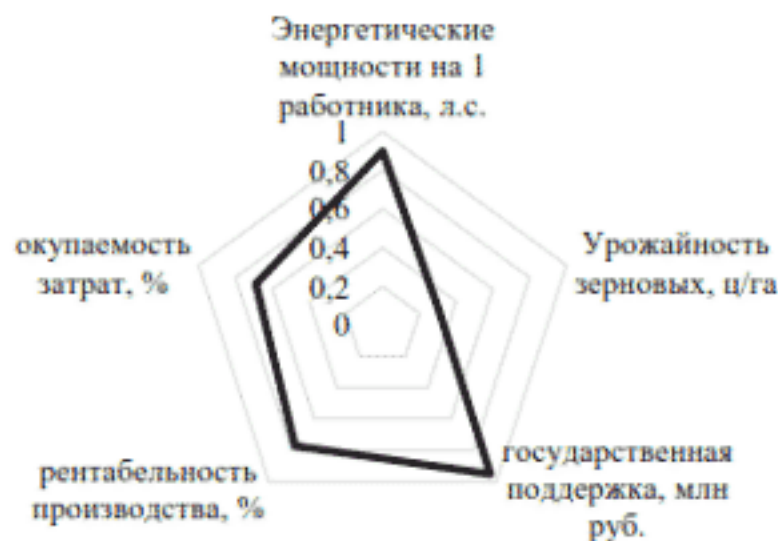


Рисунок 1 – Диаграмма коэффициентов корреляции

Как видно из диаграммы, наиболее коррелируемым с валовым объемом сельхозпроизводства фактором является объем господдержки отрасли ( $r = 0,95$ ), наименее коррелируемым – урожайность зерновых и зернобобовых культур ( $r = 0,3$ ). Также очень сильная связь наблюдается между показателем энергетических мощностей на одного работника и валовым объемом продукции ( $r = 0,9$ ). Результаты корреляционного анализа подтвердили зависимость сельскохозяйственного производства от государственной поддержки и от состояния материально-технической базы.

Объем валовой продукции сельского хозяйства – это эффект, полученный в результате производства, а основным показателем эффективности является

окупаемость затрат на основное производство. Данный показатель позволяет объективно оценить многообразные факторы и условия в сельском хозяйстве, сделать достоверные выводы об основных направлениях развития сельскохозяйственного производства. Окупаемость затрат рассчитывается с использованием затрат на производство валовой продукции и совокупных расходов организаций, что позволяет полнее учесть специфику аграрного производства. Показатель отражает реальное положение дел в сельском хозяйстве и может быть использован в качестве индикатора для обеспечения со стороны государства условий, при которых возможно расширенное, инновационное воспроизводство.

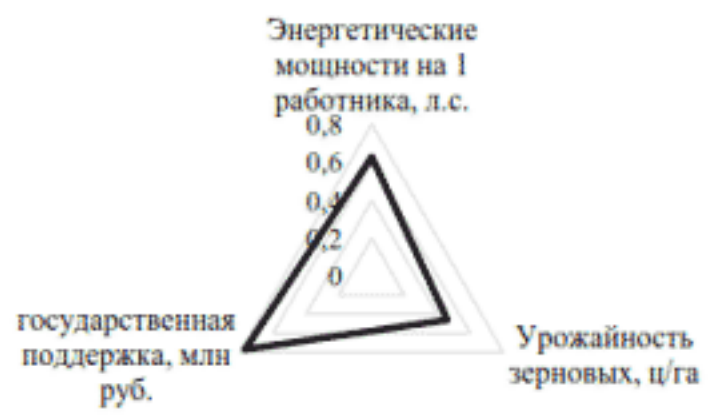


Рисунок 2 – Распределение коэффициентов корреляции между окупаемостью затрат и исследуемыми факторами

Из трех оставшихся факторов, наибольшее влияние на изменение окупаемости затрат оказывает изменение объема государственной поддержки: коэффициент корреляции – 0,77. Наименьшая сила взаимосвязи в результате анализ была выявлена

между урожайностью зерновых и окупаемостью затрат на основное производство.

На рисунке представлена линия линейной регрессии, где независимой переменной выступил объем государственной поддержки, а зависимой – окупаемость затрат.

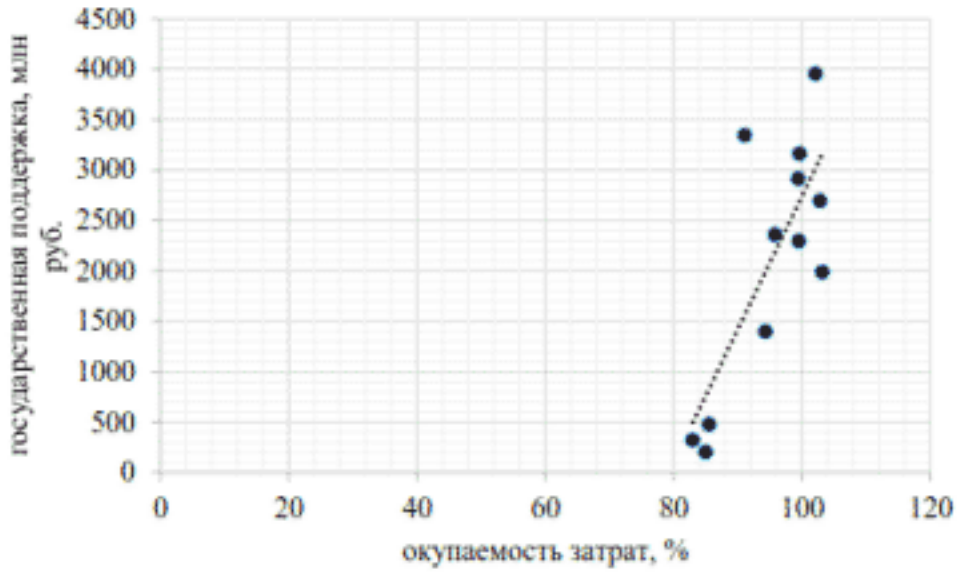


Рисунок 3 – Линия регрессии между показателем окупаемости затрат и объемом господдержки

Построив уравнение линейной регрессии, мы сможем определить объем государственной поддержки, необходимой для обеспечения расширенного и инновационного воспроизводства. Расширенный тип воспроизводства – это возобновление производства в увеличенных масштабах и с применением новых эффективных и современных средств производства; достигается при уровне окупаемости затрат на основное производство равном 130%, а инновационное воспроизводство – это расширенное воспроизводство с полным изменением и модернизацией технологии производства; окупаемость затрат – 150% [5].

Уравнение регрессии выглядит следующим образом:

$$y = 85,6 + 0,005 * x.$$

Подставив соответствующие значения уровня окупаемости затрат на основное производство в уравнение регрессии нами были рассчитаны необходимые для достижения этих значений объемы государственной поддержки. Для достижения расширенного воспроизводства необходим объем гос-

поддержки в размере 8880 млн руб., инновационного – 12880 млн руб. В 2015 г. объем господдержки сельхозтоваропроизводителей Новосибирской области составлял 3957 млн руб., значит для обеспечения расширенного воспроизводства необходимо ее увеличение в 2,2 раза, а расширенного – в 3,3 раза.

Таким образом, нами была определена группа факторов, которые воздействуют на результативность сельскохозяйственного производства. В эту группу входят природно-климатический, технико-технологический, финансовый, социально-экономический факторы. Необходимо различать понятия эффективности и эффекта: в данной статье под эффектом понимался валовой объем сельскохозяйственной продукции, а под эффективностью – уровень окупаемости затрат на основное производство.

В результате проведенного корреляционно-регрессионного анализа было выявлено, что и на первый и на второй экономической показатель значительное влияние оказывает объем государственной поддержки. Рациональная государственная по-

литика обеспечит поступательное развитие отрасли. Повышение объема государственных субсидий через эффективные механизмы поддержки окажет значительное влияние на увеличение доходности сельхозпроизводства, на развитие материально-технической базы, на устойчивое развитие сельских территорий и повышения уровня и качества жизни на селе. Нормальное функционирование организаций сельского хозяйства, в силу ряда особенностей отрасли, невозможно без продуманной государственной поддержки.

В тоже время, и остальные исследуемые факторы сильно коррелируют с валовым объемом сельхозпродукции и с окупаемостью затрат на основное производство. Так, уровень энергетических мощностей на одного работника оказывает сильное воз-

действие и на рост валового производства, и на рост его эффективности. Причем в последнее время наблюдается следующая тенденция: увеличение данного показателя происходит за счет небольшого увеличения энергетических мощностей и значительного уменьшения численности работников. Это и подтверждает тот факт, что российское сельское хозяйство находится в кризисном положении: темпы обновления материально-технической базы отстают от темпов выбытия машин, и в тоже время в сельхозорганизациях имеется большая нехватка квалифицированных специалистов. Поэтому для увеличения валового производства и его эффективности необходимо полное обновление МТБ, что конечно же невозможно без инструментов государственной поддержки.

#### Библиографический список

1. Воспроизводство в сельском хозяйстве, его сущность, основные черты и особенности на макро- и микроуровнях [Электронный ресурс]. URL: <http://sxekonomika.ru/agrarnaya-ekonomika-vo-sel'skom-hozyajstve-ego-sushhnost.html> (дата обращения 19.02.2017).
2. Дж. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://bookz.ru/authors/djon-melnard-keins/keyns\\_dm01/1-keyns\\_dm01.html](http://bookz.ru/authors/djon-melnard-keins/keyns_dm01/1-keyns_dm01.html) (дата обращения 13.02.2017 г.).
3. Котов Р.М. Государственная поддержка сельского хозяйства на региональном уровне / Р.М. Котов, Г.П. Литвинцева: монография – Кемерово: ИИО Кемеровского ГСХИ, 2012. – 168с.
4. Котов Р.М. Совершенствование государственной поддержки сельского хозяйства на региональном уровне: Автореф. дис. канд. экон. наук. Новосибирск, 2010. – С. 3-4.
5. Осирко О.В. Сравнительный анализ косвенной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей в сфере государственного регулирования агробизнеса // О.В. Осирко, В.М. Секачева // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 12-3 (41-3). – С. 588-592.
6. Петухова М.С. О государственной поддержке сельского хозяйства (на материалах Новосибирской области) // Материалы 54-й Международной научной студенческой конференции МНСК-2016: Экономика / Новосиб. гос. ун-т. Новосибирск, 2016. – 259 с.
7. Шелковников С.А. Развитие государственной поддержки технического перевооружения сельскохозяйственного производства в Новосибирской области / Н.Н. Конова, М.С. Петухова // Экономика и предпринимательство. – №11 (ч. 2) (58-1). – 2015. – С. 289-292.
8. Шелковников С.А. Формирование и развитие механизма государственной поддержки сельскохозяйственного производства в регионе (теория, методология, практика): Диссертация ... доктора экономических наук. – Новосибирск, 2010. – 335 с.

#### References

1. Vosproizvodstvo v sel'skom hozyajstve, ego sushchnost', osnovnye cherty i osobennosti na makro- i mikrourovnyah [Elektronnyj resurs]. URL: <http://sxekonomika.ru/agrarnaya-ekonomika-vo-sel'skom-hozyajstve-ego-sushhnost.html> (data obrashcheniya 19.02.2017).
2. Dzh. Kejn's. Obshchaya teoriya zanyatosti, procenta i deneg. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [http://bookz.ru/authors/djon-melnard-keins/keyns\\_dm01/1-keyns\\_dm01.html](http://bookz.ru/authors/djon-melnard-keins/keyns_dm01/1-keyns_dm01.html) (data obrashcheniya 13.02.2017 g.).
3. Kotov R.M. Gosudarstvennaya podderzhka sel'skogo hozyajstva na regional'nom urovne / R.M. Kotov, G.P. Litvinceva: monografiya – Kemerovo: IIO Kemerovskogo GSKHI, 2012. – 168s.
4. Kotov R.M. Sovershenstvovanie gosudarstvennoj podderzhki sel'skogo hozyajstva na regional'nom urovne: Avtoref. dis. kand. ehkon. nauk. Novosibirsk, 2010. – S. 3-4.
5. Oskirko O.V. Sravnitel'nyj analiz kosvennoj podderzhki sel'skohozyajstvennyh tovaroproducitelej v sfere gosudarstvennogo regulirovaniya agrobiznesa // O.V. Oskirko, V.M. Sekacheva // EHkonomika i predprinimatel'stvo. – 2013. – № 12-3 (41-3). – S. 588-592.
6. Petuhova M.S. O gosudarstvennoj podderzhke sel'skogo hozyajstva (na materialah Novosibirskoj oblasti) // Materialy 54-j Mezhdunarodnoj nauchnoj studencheskoj konferencii MNSK-2016: EHkonomika / Novosib. gos. un-t. Novosibirsk, 2016. – 259 s.
7. Shelkovnikov S.A. Razvitie gosudarstvennoj podderzhki tekhnicheskogo perevooruzheniya sel'skohozyajstvennogo proizvodstva v Novosibirskoj oblasti / N.N. Konova, M.S. Petuhova // EHkonomika i predprinimatel'stvo. – №11 (ch. 2) (58-1). – 2015. – S. 289-292.
8. Shelkovnikov S.A. Formirovanie i razvitie mekhanizma gosudarstvennoj podderzhki sel'skohozyajstvennogo proizvodstva v regione (teoriya, metodologiya, praktika): Dissertaciya ... doktora ehkonomicheskikh nauk. – Novosibirsk, 2010. – 335 s.

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВОГО ЦИКЛА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ (НА МАТЕРИАЛАХ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

**Трубчанинова И.В.**, к.э.н., доцент, Новосибирский государственный аграрный университет

**Целуйко И.Г.**, к.э.н., доцент, Новосибирский государственный аграрный университет

**Аннотация:** В современных кризисных условиях в отрасли сельского хозяйства одним из актуальных вопросов финансового менеджмента выступает эффективное управление оборотным капиталом. Один из способов управления заключается в нахождении оптимального соотношения между показателями ликвидности, рентабельности и продолжительности финансового цикла. В статье будет проведен корреляционно-регрессионный анализ данных показателей, посредством которого можно будет определить оптимальную продолжительность финансового цикла.

**Ключевые слова:** текущая ликвидность, рентабельность активов, финансовый цикл, сельское хозяйство.

**Abstract:** In the current crisis in agriculture one of the important issues of financial management supports effective working capital management. One way to control is to find an optimal balance between liquidity, profitability and duration of the financial cycle. The correlation and regression analysis of indicators with which to determine the optimal duration of the financial cycle.

**Keywords:** current liquidity, return on assets, the financial cycle, agriculture.

В последнее время получили свое распространение исследования взаимосвязи показателей ликвидности, рентабельности и продолжительности финансового цикла. Установление направления и силы связи могут помочь руководителям организаций в повышении эффективности управления оборотным капиталом. Как считают большинство экономистов, главная цель любой организации должна заключаться в увеличении рентабельности ее активов, текущей ликвидности и уменьшению продолжительности финансового цикла. Однако на практике такая ситуация не всегда может быть реализована.

А в сельском хозяйстве снизить продолжительность финансового цикла практически невозможно, так как главная особенность данной отрасли заключается в большом временном разрыве между сроками осуществления затрат и получения дохода. Поэтому в сельскохозяйственном производстве особое внимание необходимо уделять управлению оборот-

ными активами сельхозорганизации, так как они оказывают значительное влияние на эффективность деятельности. Такие оборотные активы, как семена, а в ряде случаев и посадочный материал, корма, органические удобрения и другие, постоянно возобновляются в процессе кругооборота за счет собственного производства. Поскольку данные виды оборотных средств не поступают в реализацию и остаются в сфере производства на следующий производственный цикл, то это влияет на их величину и продолжительность оборота [6]. Ускорить период оборачиваемости активов можно посредством своевременной поставки сельхозпродукции, сокращением ее запасов в готовом виде, оплатой в положенные сроки счетов поставщиков, ликвидацией задержек в документообороте по расчетам.

На рисунке 1 представлена динамика основных показателей оборачиваемости в сельскохозяйственных организациях Новосибирской области.



Рисунок 1 – Динамика оборачиваемости запасов, дебиторской и кредиторской задолженности в сельскохозяйственных организациях Новосибирской области в 2004-2014 гг.

На рисунке видно, что в период с 2004 г. по 2014 г. произошло увеличение продолжительности оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности в хозяйствах области, что говорит о снижении эффективности управления данными видами обо-

ротных активов. Но в тоже время, оборачиваемость кредиторской задолженности значительно сократилась – это является хорошей тенденцией, говорящей о повышении кредитоспособности сельхозтоваропроизводителей Новосибирской области.

Периоды оборачиваемости запасов, дебиторской и кредиторской задолженности являются составляющими для расчета финансового цикла. Финансовый цикл сельскохозяйственной организации – это период полного оборота денежных средств, инвестированных в оборотные активы, начиная с момента погашения кредиторской задолженности за полученные сырье, материалы и полуфабрикаты, и заканчивая инкассацией дебиторской задолженности за поставленную готовую продукцию. Значительный объем финансовых ресурсов, инвестируемых в оборотные активы, многообразие их видов и конкретных разновидностей, определяющая роль в ускорении оборота капитала и обеспечении постоянной

платежеспособности, а также ряд других условий, определяют сложность задач финансового менеджмента, связанных с управлением оборотными активами. Комплекс этих задач и механизмы их реализации получают отражение в разрабатываемой в сельскохозяйственной организации политике управления оборотными активами [6].

Таким образом, в данной статье будет проведен корреляционно-регрессионный анализ между величинами ликвидности, рентабельности и финансового цикла, который поможет установить оптимальные промежутки этих величин, необходимых для обеспечения эффективного сельхозпроизводства.

Таблица 1 – Динамика показателей рентабельности оборотных активов, текущей ликвидности и финансового цикла в сельскохозяйственных организациях Новосибирской области

Год	Рентабельность оборотных активов, %	Коэффициент текущей ликвидности	Продолжительность финансового цикла, дней
2004 г.	3,9	2,6	145,5
2005 г.	5,8	2,5	175,4
2006 г.	6,4	3,3	211,0
2007 г.	9,3	4,9	172,4
2008 г.	14,0	4,4	300,8
2009 г.	14,8	4,0	198,3
2010 г.	9,2	3,6	259,5
2011 г.	14,3	4,8	253,3
2012 г.	8,8	5,0	270,0
2013 г.	12,9	4,9	264,2
2014 г.	17,3	4,6	222,9
2014 г. к 2004 г., %	443,6	176,9	153,2

За 11 исследуемых лет рентабельность активов в сельскохозяйственных организациях Новосибирской области возросла более чем в 4 раза и в 2014 г. составляла 17,3% - это является признаком повышения эффективности управления активами в хозяйствах. В тоже время, коэффициент текущей ликвидности достиг показателя в 4,6, что намного превышает его нормативное значение от 1 до 2. Такая ситуация говорит о том, что хозяйства, скорее всего, слишком много инвестируют в свои запасы. Также это может быть следствием низких цен на рынке сельхозпродукции и неготовности руководителей организаций продавать свою продукцию по цене, которая не покрывает затраты на основное производство. Поэтому готовая продукция находится в хранилищах. Это подтверждается и тем, что в период с 2004 г. по 2014 г. сумма запасов на конец года увеличилась более чем в 3 раза.

За исследуемый период продолжительность финансового цикла увеличилась на 53,2% или на 77 дня и в 2014 г. достигла 223 дней. Большая продолжительность финансового цикла сельхозпроизводства по сравнению с другими отраслями промышленности объясняется природным, естественно-биологическим циклом развития растений и животных, что определяет кругооборот финансовых ресурсов (от урожая к урожаю).

Для начала определим силу и направление исследуемых взаимосвязей, построив матрицу коэффициентов корреляции. Независимыми переменными выступают показатель рентабельности оборотных активов ( $x_1$ ) и коэффициент текущей ликвидности ( $x_2$ ), зависимая переменная – продолжительность финансового цикла в днях.

Таблица 2 – Матрица коэффициентов корреляции

	Рентабельность оборотных активов, %	Коэффициент текущей ликвидности	Продолжительность финансового цикла, дней
Рентабельность оборотных активов, %	-	0,69	0,52
Коэффициент текущей ликвидности	0,69	-	0,59
Продолжительность финансового цикла, дней	0,52	0,59	-

Вопреки результатам большинства мировых исследований [1,2,3,4], в которых была обнаружена обратная связь между показателями рентабельности оборотных активов и финансового цикла, в нашем случае связь прямая, средней силы ( $r = 0,52$ ). То есть если рентабельность оборотного капитала увеличивается, то растет и продолжительность финансового цикла, и наоборот. Такая же связь, только еще большей силы обнаружена между показателями текущей ликвидности и финансовым циклом ( $r = 0,59$ ). Наличие данной связи подтверждается ис-

следованиями других экономистов. В тоже время, в результате исследований оказалось, что рентабельность активов находится в сильной и прямой взаимосвязи с показателем текущей ликвидности ( $r = 0,69$ ), то есть чтобы увеличить рентабельность оборотного капитала сельхозорганизации необходимо увеличивать и ее текущую ликвидность. Однако бесконечным увеличение быть не может, иначе будет увеличиваться и продолжительность финансового цикла, что отрицательно повлияет на эффективность сельскохозяйственной деятельности. Та-

ким образом, необходимо найти наиболее оптимальное соотношение между этими тремя показателями, чтобы обеспечить эффективное управление оборотным капиталом. Для этого построим уравнение множественной регрессии, где  $x_1$  – рентабельность оборотного капитала,  $x_2$  – коэффициент текущей ликвидности, а  $y$  – продолжительность финансового цикла в днях. Уравнение регрессии выглядит следующим образом:

$$y = 107,08 + 2,54 * x_1 + 22,41 * x_2.$$

В мировой практике оптимальное значение показателя текущей ликвидности находится в промежутке от 1 до 2, а рентабельности активов – от 10% до 15%. Подставим данные значения в уравнение и определим промежуток оптимальных величин для продолжительности финансового цикла.

1.  $y = 107,08 + 2,54 * 10 + 22,41 * 1$ ,  $y = 154,9$ .

2.  $y = 107,08 + 2,54 * 15 + 22,41 * 2$ ,  $y = 190,0$ .

Промежуток оптимальных значений продолжительности финансового цикла будет выглядеть следующим образом: [154,9; 190,0]. За 11 исследуемых лет среднее значение финансового цикла составило 224,9, то оно находится за границами данного промежутка. То есть сельхозорганизациям необходимо уменьшать продолжительность финансового цикла.

Теперь построим уравнения регрессии, характеризующих взаимосвязь рентабельности и финансового цикла (1) и текущей ликвидности и финансового цикла (2).

1.  $y = 161,98 + 5,93 * x_1$ .

2.  $y = 101,45 + 30,45 * x_2$ .

Аналогичным образом подставим нормативные значения в уравнения и получим два промежутка для финансового цикла: [221,3; 250,9] и [131,9; 162,4]. Видим, что промежутки отличаются друг от друга, поэтому можно найти их пересечение, им будет промежуток [154,9; 162,4].

Таким образом, увеличение показателя рентабельности оборотных активов организации требует значительного увеличения продолжительности финансового цикла, а текущей ликвидности – наоборот, снижения. То есть показатель ликвидности является своеобразным ограничением для увеличения показателя рентабельности и соответственно продолжительности финансового цикла. Потому что, стремление руководителя сельхозорганизации повысить рентабельность оборотных активов может привести к снижению общей эффективности производства.

В заключении можно сделать вывод, что управление оборотным капиталом сельскохозяйственной организации посредством нахождения оптимальных соотношений между показателями рентабельности, ликвидности и продолжительности финансового цикла, играет важную роль в повышении эффективности сельскохозяйственного производства. Руководитель может определить оптимальный промежуток финансового цикла, регулируя показатели рентабельности и ликвидности, и наоборот. Грамотное и рациональное управление оборотными активами позволит вывести из кризиса сельское хозяйство, как Новосибирской области, так и России в целом.

#### Библиографический список

1. Bhunia, A., Bagachi, B., Khamrui, B., The Impact of Liquidity on Profitability: A Case Study of FMCG Companies In India, *Research and Social practices In Social Sciences*, 2(12) (2012) 44-58.
2. Bhunia, A., Das, A., Affiliation between Working Capital Management and Profitability, *Interdisciplinary journal of contemporary research in business*, 9(3) (2012) 17-27.
3. Lazaridis, I., Tryfonidis, D., Relationship between working capital management and profitability of listed companies In the Athens Stock Exchange, *Journal of Financial Management and Analysis*, 1(19) (2006) 26-35.
4. Бойко К.А. Финансовый цикл и рентабельность активов российских компаний пищевой промышленности: эмпирический анализ взаимосвязи / К.А. Бойко, Е.М. Рогова // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. – 2016. – №1. – С. 31-65.
5. Волков Д.Л. Управление оборотным капиталом: анализ влияния финансового цикла на рентабельность и ликвидность компаний / Д.Л. Волков, Е.Д. Никулин // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. – 2012. – №2. – С. 3-33.
6. Финансовый менеджмент в АПК: Учебник / Под общ. редакцией Л.А. Латышевой. – Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. аграрного ун-та, 2015. – 288 с.

#### References

1. Bhunia, A., Bagachi, B., Khamrui, B., The Impact of Liquidity on Profitability: A Case Study of FMCG Companies In India, *Research and Social practices In Social Sciences*, 2(12) (2012) 44-58.
2. Bhunia, A., Das, A., Affiliation between Working Capital Management and Profitability, *Interdisciplinary journal of contemporary research in business*, 9(3) (2012) 17-27.
3. Lazaridis, I., Tryfonidis, D., Relationship between working capital management and profitability of listed companies In the Athens Stock Exchange, *Journal of Financial Management and Analysis*, 1(19) (2006) 26-35.
4. Bojko K.A. Finansovyy tsikl i rentabel'nost' aktivov rossijskih kompanij pishchevoj promyshlennosti: ehmpiricheskij analiz vzaimosvyazi / K.A. Bojko, E.M. Rogova // Vestnik Sankt- Peterburgskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2016. – №1. – S. 31-65.
5. Volkov D.L. Upravlenie oborotnym kapitalom: analiz vliyaniya finansovogo cikla na rentabel'nost' i likvidnost' kompanij / D.L. Volkov, E.D. Nikulin // Vestnik Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2012. – №2. – S. 3-33.
6. Finansovyy menedzhment v APK: Uchebnik / Pod obshch. redakciej L.A. Latyshevoj. – Stavropol': AGRUS Stavropol'skogo gos. agrarnogo un-ta, 2015. – 288 s.



## ТНК НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РФ: ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

**Фирсова Е.В.**, аспирант, Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: В статье раскрыты особенности функционирования ТНК на современном этапе экономического развития Российской Федерации. Рассматривается влияние ТНК на экономику страны. Выявляются основные направления эффективного взаимодействия государственной власти и ТНК.

Ключевые слова: транснациональные корпорации (ТНК), государственная власть, экономика, государство, экономическое развитие.

Abstract: Article shows the importance of multinational corporations cooperation at the present stage of Russian Federation economic development. It considers the influence of multinational corporations on Russian Federation economy. It explains the main directions of effective government and multinational corporations interactions.

Keywords: multinational corporation, state, economy, public authorities, economic development.

Эффективное функционирование промышленности страны является залогом ее стабильности и кризисоустойчивости. Так рамках развития стратегии национальной промышленности на сегодняшний день уделяется пристальное внимание функционированию транснациональных корпораций как важнейшим формам хозяйствования. Опыт советского союза показывает, что изоляция от мирового рынка и мировых точек сбыта пагубно влияет на экономику как отдельных регионов, так и страны в целом. Основным критерием взаимодействий государства и ТНК должно быть соответствие инвестиций ТНК интересам государства. В связи с этим, необходима разработка серии теоретических и методологических проблем, возникших в условиях трансформации российской экономики.

На сегодняшний день можно с уверенностью утверждать о высокой степени интеграции различных производственных структур целого ряда стран. Начиная с 20 века активно ведется изучение образования, развития и функционирования компаний с международным характером. Изучаются последствия деятельности подобных хозяйственных образований, их экономическое, социальное и политическое влияние на страны.

На данный момент не выработано конкретного определения понятия «транснациональная корпорация». Так в узком смысле можно сказать, что ТНК это фирма, владеющая или контролирующая производственные активы в нескольких странах [1]. В широком смысле: «Транснациональная корпорация это фирма, корпорация, осуществляющая основную часть своих операций за пределами страны, в которой она зарегистрирована, чаще всего в нескольких странах, где имеет сеть отделений, филиалов, предприятий» [4]. Часто термин ТНК определяют как синоним монополии. Однако, это заблуждение, так как главным отличием является более широкий спектр операций и размер функционирующих капиталов. Таким образом, ТНК может действовать не только как монополист, но и изымать часть доходов и прибавочной стоимости иных корпораций. С выходом ТНК на мировой рынок она зачастую прекращает свое монопольное существование в связи с наличием конкуренции. Монополизировать какой-либо сегмент международного рынка намного сложнее чем монополизировать часть отечественного рынка. Существует три взаимообусловленных и взаимозависимых аспекта международной деятельности ТНК: политический, правовой и экономический.

Наиболее актуальным определением ТНК представляется: корпорированное или не корпорированное предприятие, включающее материнскую компанию и ее аффилированные предприятия за рубежом [9]. Стоит отметить, что термин корпорация не нашел отражения в нормативно-правовых

документах Российской Федерации. Необходима проработка и ликвидация данного пробела в отечественном законодательстве.

По данным специалистов конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД - United Nations Conference for Trading and Development), функционирующей с 1964 года, в развитых и развивающихся странах существует не менее 550 государственных ТНК, насчитывающих более 15 000 зарубежных филиалов и имеющих иностранные активы на сумму свыше 2 трлн. долларов.

Традиционно выделяют два основных подхода к бизнес корпорациям: финансовый и организационный. В первом случае в качестве ключевых понятий рассматриваются такие корпоративные атрибуты как капитал, инвестиции, прибыль и т.д. Соответственно высшей целью руководства корпорации в данном случае является максимизация стоимости акций.

Происхождение второго подхода связывают с идеями Адама Смита о том, что "...корпоративная фирма является механизмом коллективного сохранения и воссоединения знаний, специальных опыта, умений и т.д., а также использования этих атрибутов для производства новых знаний, которые могут оказаться полезными и для ее хозяйственной деятельности, и, в конечном счете, для общества".

Такое деление на два аспекта (финансовый и организационный) приводит к так называемому разделению контроля и менеджмента. Его последствия являются объектом не прекращающихся дискуссий. Согласно одной из точек зрения менеджмент организации является не более чем агентом руководства корпорации. Если менеджмент преследует свои собственные классовые интересы (высокая зарплата, льготы, социальный престиж, небо-скребы, штаб-квартиры и т.д.), то его решения и действия должны постоянно контролироваться. В качестве альтернативной точки зрения совет директоров рассматривается как орган соблюдающий баланс между акционерами и работниками, а также обществом (вне пределов корпорации).

Таким образом менеджмент в корпорации выступает в качестве агента инвесторов, а рабочие - как агенты менеджмента. Обмен информации между ними происходит исключительно с помощью кодифицированных сообщений и открытых действий. Предполагается, что это единственные средства общения между ними. По этой причине у рабочих и менеджмента отсутствуют средства обнаружения возможного не правильного взаимопонимания. Следовательно, основной целью теории конструирования механизмов заключается в изучении возможности создания эффективного механизма обмена сообщениями между управляющими и управляемыми.

Каждый работник корпорации добровольно участвуя в корпоративной организации, безусловно

преследует в первую очередь личные интересы. Следовательно организационный процесс познавательных и физических действий её членов, может рассматривать как "игра", в которой действия и их последствия имеют значение для интересов каждого из членов. При правильной организации можно добиться результатов не достижимых для сотрудников как для отдельных личностей. Для этого необходимо создать оптимальную организационную структуру

ру игры для всех участников. Таким образом члены организации будут действовать не только как отдельные люди, преследующие сугубо личные материальные и не материальные интересы, но как члены команды.

Схематично условия размещения основных подразделений ТНК можно представить следующим образом:

Рисунок 1 - Условия размещения основных подразделений транснациональных корпораций



Различают следующие главные организационные формы, применимые ТНК [8]:

- 1) организационные обособленные подразделения, занимающиеся разработкой и внедрением инновационных структур;
- 2) развитие «рыночно-стратегических» методов управления;
- 3) проектное управление, т.е. развитие механизмов горизонтальной интеграции.

Для ТНК характерно сочетание централизованного руководства с определенной степенью самостоятельности входящих в нее филиалов и представительств.

ТНК по характеру своей деятельности являются международными компаниями, так как они владеют или контролируют производство продуктов/услуг в разных странах мира. При этом филиалы придерживаются стратегии, разрабатываемой материнской компанией.

На сегодняшний день существуют различные критерии отнесения корпораций в разряд транснациональных:

- многонациональный состав персонала корпорации;
- владение пакетами акций в различных странах, обеспечивающее корпорации контроль над экономической деятельностью зарубежного предприятия;
- минимум доли иностранных операций в доходах или продажах фирмы (как правило, 25 %);
- определенный размер корпорации;
- определенное минимальное число стран, в которых размещены производственные мощности корпорации;
- количество стран, в которых действует компания (как правило, минимум от 2 до 6 стран).

На сегодняшний день выделяются следующие общепринятые типы ТНК:

- горизонтально интегрированные — ТНК, осуществляющие управление подразделениями,

расположенными в различных странах, производящих одинаковые или подобные товары;

- вертикально интегрированные — ТНК, осуществляющие управление подразделениями в определенной стране, которые производят товары, поставляемые в их подразделения в других странах;
- диверсифицированные (раздельные) — ТНК, управляющие подразделениями, расположенными в различных странах, которые вертикально или горизонтально не объединены.

На сегодняшний день можно утверждать, что основой развития являются крупные предприятия и корпорации, вокруг которых вырастают кластеры малых и средних предприятий [5]. При принятии корпорациями инновационных стратегий, ориентированных на поиск и разработку нововведений в уже освоенных или в областях, находящихся в процессе освоения, происходят крупные изменения в организационных структурах, влияющие как на экономику региона присутствия ТНК, так и на экономику страны в целом. В целях эффективного государственного управления, а именно равномерного социально-экономического развития, государственный аппарат должен уметь отслеживать и контролировать подобные изменения. Именно от уровня развития отношений между коммерческими и государственными структурами зависит дальнейшая модернизация отечественной экономики [5].

Таким образом, на сегодняшний день решение практически любой проблемы предполагает налаживание работы между самым широким кругом субъектов и добиться предполагаемых результатов возможно при условии выстраивания верного вектора взаимодействия государственной власти и ТНК [6]. Стоит отметить, что со стороны государства необходима разработка долговременная стратегия и гибкая система управления ТНК в целях эффективного социально-экономического развития [3].

#### Библиографический список

1. Грязнов Э.А. КТНК в России. Позиции в мире крупнейших транснациональных корпораций в российской экономике. М.: ООО Фирма «Инограф», 2000.
2. Кацнель С.В. Мировая экономика. Учебное пособие, 2007. [Электронный ресурс] URL: <http://freebooks.site/mirovaya-ekonomika-uchebnik/struktura-tipyi.html> (дата обращения 08.01.2017)
3. Красюкова Н.Л., Барменкова Н.А. Система стратегического планирования как важнейший инструмент развития регионов РФ // Экономика нового времени: теоретические аспекты и практическая реализация: сборник статей и тезисов докладов 19 Всероссийской научно-практической конференции (27-20 апреля 2015 г.)/Челябинский филиал Финуниверситета. - Челябинск, 2015 - С123-125.
4. Криничная Ю. О. РОССИЙСКИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ // Научное сообщество студентов XXI столетия: сб. ст. по мат. III междунар. студ. науч.-практ. конф. № 3. URL: [sibac.info/sites/default/files/conf/file/stud\\_3\\_3.pdf](http://sibac.info/sites/default/files/conf/file/stud_3_3.pdf) (дата обращения: 29.10.2016)
5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш. Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 1997 г.
6. Фирсов С. В., Фирсова Е.В. Актуальные проблемы и перспективы государственного управления: Сборник научных статей по материалам ежегодной международной научно-практической конференции от 25 ноября 2014 г./ под ред. С/Е/ Прокофьева, О.В. Паниной, С.Г. Еремина. - М: Юстицинформ, 2015. - 418 с.
7. Фирсова Е.В., Фирсов С.В., Фирсов Д.В. Взаимодействие властных структур регионов РФ и ТНК на современном этапе: проблемы и перспективы. // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2016. №10. URL: <http://www.uecs.ru>
8. Функционирование транснациональных компаний: организационно-экономическое обеспечение/ С.Т. Пашин. - М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. - 348 с.
9. Шагурин С.В., Шимко П.Д. Экономика транснационального предприятия. - СПб.: Федеральное агентство по образованию Санкт-Петербургский государственный университет, 2008. - 335с.
10. World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. - UNCTAD, 2007. 323 p.

#### References

1. Gryaznov E.A. KTNK v Rossii. Pozicii v mire krupnejshih transnacional'nyh korporacij v rossijskoj ehkonomie. M.: OOO Firma «Inograf», 2000.
2. Kacnel' S.V. Mirovaya ehkonomika. Uchebnoe posobie, 2007. [Ehlektronnyj resurs] URL: <http://freebooks.site/mirovaya-ekonomika-uchebnik/struktura-tipyi.html> (data obrashcheniya 08.01.2017)
3. Krasjukova N.L., Barmenkova N.A. Sistema strategicheskogo planirovaniya kak vazhneshij instrument razvitiya regionov RF // Ehkonomika novogo vremeni: teoreticheskie aspekty i prakticheskaya realizaciya:

- sbornik statej i tezisov dokladov 19 Vserossijskoj nauchno-prakticheskoj konferencii (27-20 aprelya 2015 g.)/CHelyabinskij filial Finuniversiteta. - CHelyabinsk , 2015 - S123-125.
4. Krinichnaya YU. O. ROSSIJSKIE TRANSNACIONAL'NYE KORPORACII V SOVREMENNOJ MIROVOJ EHKONOMIKE // Nauchnoe soobshchestvo studentov XXI stoletiya: sb. st. po mat. III mezhdunar. stud. nauch.-prakt. konf. № 3. URL: [sibac.info/sites/default/files/conf/file/stud\\_3\\_3.pdf](http://sibac.info/sites/default/files/conf/file/stud_3_3.pdf) (data obrashcheniya: 29.10.2016)
  5. Rajzberg B.A., Lozovskij L.SH. Starodubceva E.B. Sovremennyy ehkonomicheskij slovar'. M.: INFRA-M, 1997 g.
  6. Firsov S. V., Firsova E.V. Aktual'nye problemy i perspektivy gosudarstvennogo upravleniya: Sbornik nauchnyh statej po materialam ezhegodnoj mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii ot 25 noyabrya 2014 g./ pod red. S/E/ Prokof'eva, O.V. Paninoy, S.G. Eremina. - M: YusticInform, 2015. - 418 s.
  7. Firsova E.V., Firsov S.V., Firsov D.V. Vzaimodejstvie vlastnyh struktur regionov RF i TNK na sovremennom ehstape: problemy i perspektivy. // Upravlenie ehkonomicheskimi sistemami: ehlektronnyj nauchnyj zhurnal, 2016. №10. URL: <http://www.uecs.ru>
  8. Funkcionirovanie transnacional'nyh kompanij: organizacionno-ehkonomicheskoe obespechenie/ S.T. Pashin. - M.: ZAO «Izdatel'stvo «EHkonomika», 2002. - 348 s.
  9. SHagurin S.V., SHimko P.D. EHkonomika transnacional'nogo predpriyatiya. - SP.: Federal'noe agenstvo po obrazovaniyu Sankt-Peterburgskij gosudarstvennyj universitet, 2008. - 335s.
  10. World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. - UNCTAD, 2007. 323 p.

## ОСОБЕННОСТИ БРЕНДИНГА РАЗЛИЧНЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ

**Цымбал В.Г.**, аспирант, Южно-Российский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Аннотация: В статье рассматривается понятие территориального брендинга. Автор выделяет отличительные особенности брендинга различных территориальных объектов (страны, региона, муниципалитета). Подчеркивается роль административно-территориального деления в процессе брендинга. Анализируется научная платформа территориального брендинга: его основополагающие принципы и механизм.

Ключевые слова: территориальный брендинг, бренд территории, конкурентоспособность, идентичность.

Abstract: The article discusses the concept of territorial branding. The author identifies distinctive features of branding a range of spatial objects (country, region, municipality). Emphasizes the role of the administrative-territorial division in the branding process. Analyses scientific platform for territorial branding: its fundamental principles and mechanism.

Keywords: territorial branding, brand, competitiveness, identity.

Усиление социально-экономической дифференциации между территориями различного уровня выдвигает на первый план задачу поиска новых инструментов эффективного управления ими. Для повышения уровня конкурентоспособности территория должна обладать уникальными отличительными чертами. Одним из наиболее перспективных инструментов территориального позиционирования и идентификации в настоящее время является территориальный брендинг.

Территориальный брендинг представляет собой направление территориального маркетинга, объектом которого выступает территория, своеобразные черты которой при использовании инструментов брендинга способны создать условия для решения задач социально-экономического развития и конкуренции с иными территориями.

Сам бренд складывается на базе ярко выраженного позитивного, продвинутого имиджа территории, в основе которого лежат уникальные возможности удовлетворения тех или иных запросов ее потребителей; бренд территории является высшим проявлением эмоциональных потребительских предпочтений [2, 37].

Территориальный бренд позволяет эффективно преодолевать трудности, вне зависимости от того, на каких уровнях они возникают, а также демонстрировать уровень успешности развития конкурентной среды [7, 12].

Очевидно, что территориальный брендинг имеет важное значение в территориальном развитии, он охватывает не только страны (группы стран), но и локальные территории (регионы, муниципалитеты). Поэтому важно выяснить, насколько правомерно говорить о некоей общей научной платформе для территориального бренда и механизма его создания – брендинга.

Для того чтобы понять сущность территориального брендинга необходимо рассмотреть цели, принципы и механизм его реализации, выделить отличительные особенности.

Существуют различные точки зрения к определению целей брендинга. На наш взгляд, брендинг имеет отличительные особенности в зависимости от уровня объекта исследования (таб. 1).

Тем не менее, можно выделить общую цель – повышение уровня социально-экономического развития территории посредством завоевания внешних рынков, привлечения инвесторов, туристов, новых жителей и квалифицированных мигрантов. Таким образом, территориальный брендинг направлен на преодоление дефицита материальных и нематериальных ресурсов, в его основе лежит идея донесения до широкой общественности представления об уникальности территории и возможности удовле-

творения широкого круга потребностей, в т.ч. и специфических.

При этом необходимо обратить внимание на следующие аспекты:

1. Невозможно выделить единый алгоритм брендинга территории конкретного уровня, опираясь на административно-территориальное деление. Это связано с тем, что существуют страны, размер или численность жителей которых не превышает аналогичных показателей регионов или городов (например, государство Ватикан (население менее 1000 человек) и российский город Новосибирск (население более 1,5 млн чел.).

2. Ряд авторов полагает, что бренд территории представляет сумму брендов, расположенных на данной территории [8, 8]. То есть, продвижение глобального бренда на макроуровне происходит за счет выращивания сильных локальных брендов. Например, Ярославская область целенаправленно, развивая туристические бренды отдельных муниципальных образований, в итоге стремится к сильному целостному бренду региона. Но, например, бренд испанского города Барселоны опровергает данное положение: ее бренд гораздо сильнее бренда регионального – Каталонии. Таким образом, точку зрения, согласно которой бренд территории представляет собой сумму брендов, расположенных на данной территории, в территориальном брендинге нельзя признать однозначной с точки зрения административного подчинения.

3. Спорным является предположение, что территориальный бренд должен базироваться на территориальной идентичности, под которой понимаются эмоции и чувства, которые испытывают жители к определенным местам, с которыми они себя отождествляют. По мнению ряда авторов, локальное место (город) обеспечивает максимальную степень территориальной идентичности. Отличным примером слабости региональной идентичности служит город Лебедянь, который за свою историю успел побывать частью трех областей: Рязанской, Тамбовской и Липецкой. А город Выборг за свою историю входил в состав трех государств: Швеции, Финляндии и России. Границы стран и регионов меняются, иногда это только усиливает городскую идентичность. Если территориальная идентичность внеадминистративна, то она априори сильна. С этой точки зрения, наиболее перспективными территориальными объектами для брендинга являются локальные места. А регионы, созданные исходя их политико-экономической конъюнктуры – наименее перспективные.

4. Для успешного брендинга необходимо обеспечить принятие жителями территории своего бренда, воспитание их брендориентированности. При этом, вовлечь всех граждан в брендинг, напри-

мер, страны не всегда представляется возможным. Чем крупнее объект брендинга, тем чаще приходится пользоваться репрезентацией выборки. Поэтому по мере увеличения масштаба территории снижается результативность вовлечения жителей в разработку ее бренда, что сказывается в итоге на

качестве бренда. Таким образом, при прочих равных условиях, самой удачной для вовлечения жителей территорией является локальное место, а самой сложной – большая страна [5, 45-46].

Таблица 1 - Особенности территориального брендинга в зависимости от уровня объекта исследования

Критерий сравнения	Микроуровень (муниципальное образование, локальное место)	Мезоуровень (регион как субъект федерации, группа субъектов)	Макроуровень (страна, группа стран)
Однородность объекта	- высокая степень однородности	- неоднородность геопространства вместе с наличием уникальных характеристик	- высокая степень неоднородности геопространства, его протяженность
Цель брендинга	-повышение лояльности жителей по отношению к месту своего проживания/работы; - формирование и укрепление репутации в бизнес-среде	-способствование достижению миссии и стратегии развития объекта мезоуровня	- повышение (поддержание) имиджа, привлекательности для граждан этой страны и иных стран, их хозяйствующих субъектов, других экономических институтов, престижа в международных организациях
Особенности объекта	- особую роль играют жилищно-коммунальные услуги, в значительной мере определяющие качество и стоимость жизни на территории	- важная роль в брендинге отводится региональным товарам: они, с одной стороны, приносят доход территории, с другой — продвигают регион на внешних по отношению к нему рынках	- значительная роль отводится привлечению населения к разработке бренда, его общей социальной поддержке; - наличие широкоизвестной официальной символики, которая может послужить логотипом в процессе брендинга; - возможность формирования суббрендов (например, бренд национальной кухни)
Возможные ограничения	- ограниченность возможностей местного бюджета; - право принятия нормативно-правовых актов только в рамках федерального и регионального законодательства	- право принятия нормативно-правовых актов (в т.ч. и по вопросам территориального брендинга) только в рамках федерального законодательства	- наличие негативного/противоречивого имиджа на международной арене

Соответственно сложно вывести единый механизм формирования бренда территории независимо от ее пространственного масштаба. В каждом конкретном случае необходимо учитывать особенности данной территории: административные, территориальные (площадь территории, численность и плотность населения), национальные, исторические, ресурсные и др.

В основе построения бренда любой территории лежат основополагающие принципы. Анализ научной литературы показал, что принципы формирования бренда территорий различных уровней схожи. Это связано с тем, что территория как объект исследования обладает рядом характеристик, которые не изменяются от размера. Более того, разработка бренда территорий основывается на общеизвестных принципах маркетингового планирования, используемых при создании товарных и сервисных брендов (исследование рынка, сегментация рынка, создание нового товара, планирование, продвижение), однако подход оказывается более специфическим. Так, Саймон Анхольт считает, что брендинг территории «связан с самыми сложными философскими вопросами, какие только возникли у человека: с природой восприятия и реальности, с отношениями между объектами и представлениями о них, с феноменом психологии толпы, с загадками национального самосознания, лидерства, а также многими другими» [1].

Саймон Анхольт вместе с другими зарубежными авторами (Филипп Котлер, Уолли Олинс и др.) основывают построение бренда территории на выявлении существующего на данный момент имиджа территории, определении ожидаемого, создании атрибутов бренда и его продвижения.

Отечественные авторы (Н. Тесакова, М. Васильева, И. Рожков, В. Домнин) отмечают необходимость изначального анализа социально-экономического потенциала территории и выявлении наиболее актуальных оснований ее развития для строительства бренда.

Иные отечественные авторы выделяют следующие принципы территориального брендинга:

1. Принцип физичности, который основывается в поиске уникальных характеристик внутри самого объекта.

2. Принцип целенаправленности, который опираясь на опыт других территорий, позволяет разработать идеи по достижению территорией некоторого состояния.

3. Принцип соответствия производства и потребления [4, 26].

На наш взгляд, брендинг должен основываться на следующих принципах:

- обеспечение взаимодействия органов власти, бизнеса и местного населения при разработке, внедрении и поддержке бренда;

- ориентация мероприятий брендинга на основные целевые группы: жителей, инвесторов, туристов;
- всесторонняя оценка эффективности мероприятий брендинга;
- формирование позитивного имиджа как непосредственно территории, так и конкурентоспособных товаров, производимых на этой территории и продвигаемых на внешние рынки с использованием территориального бренда.

Реализация данных принципов должна обеспечить соответствующий уровень эффективности территориального брендинга.

Наравне с принципами брендинга, важным понятием является механизм реализации конкретного проекта. По нашему мнению, механизм реализации брендинга территории является сложным многоаспектным понятием. В общем виде механизм реализации брендинга должен включать три основных этапа: подготовительный, этап проектирования и этап реализации. Наполнение этих этапов будет зависеть от особенностей конкретной территории, ее внутренней среды и внешнего окружения.

Обобщенно подготовительный этап предусматривает определение и формулирование системы целей, которые ставятся перед территорией в планируемом периоде. Каждая территория на этой стадии должна определить цель и задачи территориального брендинга, что позволит получить план их выполнения, разработать критерии оценки их выполнения, исключить возможные противоречия и конфликты между задачами. Этап проектирования начинается с анализа исходного уровня состояния объекта брендинга [6, 87]. Завершение этапа – план (программа) территориального брендинга. Этап реализации включает в себя непосредственно мероприятия по исполнению программы брендинга территории.

В процессе реализации территориального брендинга необходимо обращать внимание на эффективность следующих кампаний:

- мониторинг узнаваемости территории, ее наличия в информационном пространстве;
- отслеживание динамики внимания к территории и частоты обращений к ней со стороны внешней среды;

- оценка количества привлеченных к территории инвестиций и новых проектов в различных отраслях;
- учет количества привлеченных к территории людей: туристов и новых жителей;
- проведение оценки деятельности территории на всех уровнях государственной власти.

Стоит отметить, что брендинг территории не основывается на фундаментальных или научно-прикладных исследованиях. В настоящее время брендинг территории опирается на практики конкретных территорий, число которых стремительно увеличивается. Поскольку каждая территория обладает уникальными особенностями, простое копирование опыта, на наш взгляд, не принесет ожидаемых результатов. Допустимо опираться на общие принципы и механизм разработки бренда с учетом специфических особенностей конкретной территории.

Не стоит забывать, что создание и развитие бренда представляет собой длительный процесс. Маркетологи оценивают период времени, необходимый на создание товарного бренда в России, от 3 до 7 лет. Относительно территории этот период может быть увеличен. Это связано с тем, что в отличие от продукта (любого физического товара или услуги), который может быть легко изменен, территория представляет собой сложный объект с многочисленными характеристиками, включая материальные и нематериальные элементы. Помимо этого на протяжении всего периода разработки территориального бренда необходимо постоянно учитывать интересы потребителей, конкурентов, актуальность удовлетворяемых брендом потребностей, моду и т.д.

Таким образом, эффективный бренд выступают предпосылкой для ускорения социально-экономического развития объектов различного уровня, повышения уровня и качества жизни населения, поскольку способствуют решению ряда основополагающих вопросов, имеющих большое значение для интенсивного развития территории [3, 18]. Как было показано, брендинг различных объектов имеет свои особенности не связанные с административно-территориальным делением, которые необходимо учитывать при принятии решения о внедрении брендинга на данной территории.

#### Библиографический список

1. Anholt S. Competitive Identity: The new brand management for nations, cities and region. UK, London. 2007.
2. Важенина И.С. Бренд территории: сущность и проблемы формирования / Маркетинг в России и за рубежом. 2012. №2, с.37.
3. Важенина И. С. О сущности бренда территорий / Экономика региона. 2011. №3, с. 18.
4. Воронин В.Г., Целых Т.Н. Маркетинг территории: теоретические подходы / Проблемы современной экономики. 2011. №4 (40). с. 26.
5. Дубейковский В. А. Страна, регион, город. Аспекты разработки бренда различных территорий / Материалы научной конференции «Бренд-менеджмент в XXI веке», г. Москва. 2012, с.45-46.
6. Ергунова О.Т. Механизм влияния маркетинга на региональную экономику / Регионология. 2010. №4, с.87.
7. Кетова Н.П., Тасина Е.Д., Овчинников В.Н. Формирование позитивного бренда региона: учет особенностей периферийных территорий, маркетинговый механизм реализации. Ростов н/Д: Изд-во «Содействие XXI век». 2015, с.12.
8. Стась А. К. Роль брендинга в реализации стратегии развития территории / Технологии управления маркетингом. 2007. №1, с.8.

#### References

1. Anholt S. Competitive Identity: The new brand management for nations, cities and region. UK, London. 2007.
2. Vazhenina I.S. Brend territorii: sushchnost' i problemy formirovaniya / Marketing v Rossii i za rubezhom. 2012. №2, s.37.
3. Vazhenina I. S. O sushchnosti brenda territorij / Ekonomika regiona. 2011. №3, s. 18.
4. Voronin V.G., Celyh T.N. Marketing territorii: teoreticheskie podhody / Problemy sovremennoj ekonomiki. 2011. №4 (40). s. 26.
5. Dubeykovskij V. A. Strana, region, gorod. Aspekty razrabotki brenda razlichnyh territorij / Materialy nauchnoj konferencii «Brend-menedzhment v XXI veke», g. Moskva. 2012, s.45-46.
6. Ergunova O.T. Mekhanizm vliyaniya marketinga na regional'nyuyu ekonomiku / Regionologiya. 2010. №4, s.87.

7. Ketova N.P., Tasina E.D., Ovchinnikov V.N. Formirovanie pozitivnogo brenda regiona: uchet osobennostej perefirijnyh territorij, marketingovyj mekhanizm realizacii. Rostov n/D: Izd-vo «Sodejstvie XXI vek». 2015, s.12.
8. Stas' A. K. Rol' brendinga v realizacii strategii razvitiya territorii / Tekhnologii upravleniya marketingom. 2007. №1, s.8.



## РАЗРАБОТКА РОССИЙСКИХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ БРЕНДОВ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА

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

Аннотация: В данной статье рассмотрены проблемы формирования территориальных брендов как фактор развития устойчивого туризма в России. Раскрыты основные определения территориального бренда и территориального брендинга и предложены авторские формулировки вышеназванных категорий. В статье анализируются различные территориальные бренды, разработанные за последние годы в различных регионах Российской Федерации. Дан детальный анализ территориальных брендов, созданных в Республике Татарстан и Казани. Показано, что в каждом регионе Российской Федерации должны быть созданы свои оригинальные бренды, которые должны дополнять и развивать друг друга.

Ключевые слова: устойчивый туризм, территориальный бренд, территориальный брендинг, внутренний туризм.

Abstract: In this article the problems of formation of territorial brands as a factor of sustainable tourism development in Russia. The basic definition of a territorial brand and regional branding and more developed formulations of the above categories. The paper analyzes different territorial brands developed over recent years in various regions of the Russian Federation. A detailed analysis of the territorial brands, created in the Republic of Tatarstan and Kazan. It is shown that in every region of the Russian Federation should be created by their original brands, which should complement and develop each other.

Keywords: sustainable tourism, territorial brand, regional branding, internal tourism.

В настоящее время туризм - одна из наиболее быстро растущих отраслей промышленности в мире. По данным Всемирной туристской организации (UNWTO), расходы международных туристов достигли 852 миллиардов долларов США в 2015 году, и в настоящее время продолжают свой рост.

Западный мир уже давно осознал, что отрасль туризма не только развлекала и заняла миллионы людей во всем мире, но также нарушила природное равновесие посредством загрязнения, разрушила среды обитания животных и во многом ответственна за вырубку леса, чтобы дать дорогу строительству отелей.

Стратегия устойчивого туризма стала новым подходом к проблемам, которые не привлекали надлежащее внимание ранее. Она на самом деле стала естественной реакцией человеческой цивилизации после того, как она поняла, что традиционный путь технического прогресса бесперспективен и что все более растут противоречия между возрастающими потребностями людей и неспособностью планеты удовлетворить их. Внедрение стратегии устойчивого развития туризма - способ сделать будущее России процветающим [1, с.191].

Устойчивое развитие туризма означает, с одной стороны, поступательное развитие туристической в современных условиях и превращение сферы туризма и гостеприимства в один из наиболее динамично развивающихся секторов экономики, а с другой, сохранение и восстановление окружающей среды, экологическую безопасность, как отдельного региона, так и всего человечества в целом.

Одним из факторов устойчивого развития туризма в Российской Федерации в настоящее время выступает формирование территориальных брендов. Это обусловлено необходимостью ускоренного социально-экономического развития различных регионов Российской Федерации, значительному притоку инвестиций, в том числе зарубежных, повышению туристско-рекреационной привлекательности территорий. Все это, в конечном счете, должно способствовать дальнейшему повышению качества жизни проживающего на этих территориях населения, росту его благосостояния и существенному усилению предпринимательской активности граждан России.

В то же время вопросы исследования и проектирования территориальных брендов в нашей стране до настоящего времени являются малоизученными и

требуют более детального рассмотрения. В современной отечественной и зарубежной научной литературе представлено довольно много определений территориальных брендов и территориального брендинга.

По мнению М. Кваратцис брендинг территории определяется как «плановое изображение бренда города, и это представляет проблему для городских планировщиков (а также архитекторов) в условиях городов презентовать себя в ответ на все большую конкуренцию в контексте глобализационной культуры [2, с.55].

Ф. Го рассматривает территориальный брендинг как «процесс определения ресурсов, являющийся для большинства территорий их наиболее ценным активом: это люди, которые живут там» [3, с.109].

К. Динни считает, что территориальный брендинг - это «процесс, который содействует созданию наиреалистичнейшего, наиболее конкурентоспособного и успешного стратегического видения для города, региона или страны» [4, с.106].

Согласно исследованиям Т. Мещерякова территориальный брендинг является «важным инструментом управления маркетингом территории и нацеленный на формирование коммуникативного капитала территории как составной части институционального капитала, наличие которого позволяет субъектам маркетинга территории экономить на транзакционных расходах при взаимодействии» [5, с.30].

И. Важенина под брендом территории понимает «совокупность вечных ценностей, которые отображают своеобразие, неповторимые, оригинальные потребительские характеристики определенной территории и сообщества, которые широко известны, получили общественное признание и пользуются стабильным спросом потребителей этой территории.»

Т. Якубова предполагает, что «бренд региона - это территориальная идентичность, системно выраженная в ярких и привлекательных идеях, символах, ценностях, образах. Это визуальный или виртуальный символ, положительный «фирменный» признак, по которым потребители идентифицируют регион, «раскрученная» товарная марка, которая формирует или подтверждает его имидж и репутацию» [7, с.488].

В. Пекар понимает территориальный бренд как совокупность смыслов и стратегий, а также текстовых, графических, музыкальных и прочих атрибу-

тов, которые совместно создают запланированный образ территории (страны, города, региона) в сознании избранных клиентских групп [8, с.8].

Н. Холод описывает территориальный бренд как «имидж территории, сформированный у потребителя, набор связанных с данным регионом ассоциаций, образов и неповторимых характеристик» [8, с.9].

Соглашаясь со многими характеристиками приведенных выше утверждений, приведем собственное определение территориального бренда.

Территориальный бренд характеризует собой совокупность складывающихся представлений о соответствующем регионе в сознании людей, подкрепленный ценностными характеристиками данного региона в различных сферах деятельности: административной, рекреационной, спортивной, инновационной или какой-нибудь другой [9,10.,11].

Территориальный брендинг – это процесс формирования, разработки и продвижения территориальных брендов в сознании местных жителей, туристов общестественности, и властей с целью создания определенных репутационных преимуществ соответствующего региона

При разработке территориальных брендов всегда следует знать, какие выгоды получит данное муниципальное образование от использования бренда региона, в который оно входит. В этом случае существуют опасения, не будет ли разнообразие брендов вводить в заблуждение и путать потенциальных туристов не слишком хорошо разбирающихся в географии и особенностях различных регионов Российской Федерации [11, с.242].

В Российской Федерации процесс создания территориальных брендов начался относительно недавно, с начала двухтысячных годов, но до настоящего времени этот процесс не затронул многие города и регионы России, в том числе т довольно крупные.

К числу наиболее значимых брендов, по нашему мнению, можно отнести следующие:

#### **1. Санкт-Петербург**

Бренд Санкт-Петербурга начал разрабатывать одним из первых в России в 2006 году. Основной целью создания бренда, как было заявлено, являлось повышение туристско-рекреационной привлекательности города и прилегающих к нему районов. На эти цели власти города потратили около 10 млн. рублей. Однако цельности и системности в данной работе оказалось недостаточно, что было обусловлено отсутствием предварительных маркетинговых исследований по данной проблеме и постоянной сменой исполнителей соответствующего проекта. Первоначально работу выполняли художник А. Тамазов и агентство Volga-Volga, но затем заканчивать проект поручили иностранной (немецкой) фирме, которые попытались использовать другой логотип и окончательно работа так и не была завершена.

#### **2. Омская область**

Бренд Омской области, символом которого стала медвежья лапа, вызвал довольно неоднозначный общественный резонанс и понимание у населения и общестественности. Это и довольно солидные для данного региона деньги, потраченные на его создание, и отождествление с проходящими в стране политическими процессами, и не совсем удачные художественные решения.

#### **3. Калужская область**

На создание бренда Калужской области было затрачено гораздо меньше финансовых средств, чем на предыдущие два бренда. Создатель логотипа дизайнер А. Лебедев своеобразно и незамысловато представил аббревиатуру Калужской области, которая в настоящее время имеет достаточно высокую

инвестиционную привлекательность для отечественных и зарубежных финансовых организаций.

#### **4. Пермь**

Брендом города Перми стало большая красная буква «П». При этом был выбран довольно простой и доступный каждому слоган: «просто, понятно, повторяемо».

Автором данного бренда стал дизайнер А. Лебедев, принявший также активное участие в создании бренда Калужской области. Бренд в целом понравился населению и был весьма узнаваем, хотя и мог ассоциироваться с другими городами, название которых начинается с буквы «П».

#### **5. Ульяновск**

При создании бренда Ульяновска использовались ассоциации, связанные с развитием авиастроения в данном городе. На это указывает и логотип бренда – эскиз самолета и слоган «К взлету готов». То есть Ульяновск в данном случае представляется авиационной столицей России, хотя этот тезис является довольно спорным, учитывая наличие авиационных предприятий во многих других городах России, в том числе и в соседних регионах: Казани, Самаре, Саратове и некоторых других.

#### **6. Казань**

Следует отметить, что Казань и Республика Татарстан продвинулись несколько дальше в создании территориальных брендов, чему немало способствовало проведение целого ряда масштабных мероприятий К их числу следует отнести: празднование 1000-летия со дня основания Казани, проведение Универсиады в 2013 году, Чемпионата мира по водным видам спорта в 2015 году и подготовка к проведению Чемпионата Мира по футболу в 2018 году.

Работа по созданию территориальных брендов ведется в Республике Татарстан с начала 2000-ых годов.

Вначале в 2009 году был создан территориальный бренд Казани.

Сразу же после проведения мероприятий, посвященных празднованию 1000-летия со дня основания Казани, был разработан туристический бренд Казани, логотип которого представлял собой слово KAZAN, выполненное шрифтом эпохи возрождения, которое дополнял «восточный орнамент и стилизованное изображение дракона Зилант». Слоган гласил: «Казань – где Европа встречается с Азией».

Однако, на этом было решено не останавливаться, и в 2009 году столица Татарстана запатентовала звание «Третьей столицы России». Был разработан уже новый территориальный бренд со слоганом «Казань – третья столица России».

Новый логотип Казани теперь появился на рекламных плакатах и всевозможных сувенирах. Будут «работать» новые казанские символы и на международных туристических выставках.

В 2014 году в Татарстане создан бренд «Наследие Татарстана», призванный содействовать улучшению инвестиционного климата в республике, повышению предпринимательской активности в регионе и дальнейшему формированию положительного имиджа Татарстана не только в нашей стране, но и далеко за ее пределами.

В концепции бренда «Наследие Татарстана» было использовано 10 основных составляющих:

- скорость;
- выносливость;
- достоинство;
- пылливость;
- чутье;
- традиция;
- мастерство;
- единство;
- упорство;
- целеустремленность [10, 11].

С целью предотвращения указанных угроз в 2016 году в Республике Татарстан был создан новый бренд Visit Tatarstan, призванный дополнить и усилить уже существующий с 2014 года бренд «Наследие Татарстана».

К числу главных задач бренда Visit Tatarstan можно отнести следующие:

- повышение уровня доходов и качества жизни жителей Республики Татарстан;

- формирование чёткого, однородного и адекватного образа Республики Татарстан в общественном сознании как внутри региона, так и за его пределами;

- повышение туристско-рекреационной привлекательности Республики Татарстан посредством продвижения и реализации комплексной маркетинговой и коммуникационной стратегии.

- поднятие престижа туристической отрасли в республике и стремление сделать ее одной из ведущих, наряду с нефтедобычей, нефтехимией, машиностроением и сельским хозяйством;

- решение проблемы безработицы за счет увеличения занятости в сфере туризма и гостеприимства за счет лиц, имеющих профильное образование.

В содержании бренда Visit Tatarstan можно выделить три основные составляющие:

- 1) ценности;
- 2) характер;
- 3) основы стиля.

При этом к основным ценностям отнесены изобилие, безопасность, внимание.

В новом бренде характер может быть охарактеризован как богатый, гибкий, сложный, активный, гармоничный.

К основам стиля данного бренда, в частности, относятся наполненность пространства, наборность; многообразие цветов и форм.

При этом открытые ворота, напоминающие ворота башни Сююмбике, символизируют в первую очередь открытость Татарстана, желание приглашать как можно больше туристов из разных стран и адекватно воспринимать новые прогрессивные идеи со всего мира. Что касается фирменного стиля, то авторы данного бренда решили показать, что Татарстан – это не только татарская культура, он охватывает гораздо больше, чем эпоха XVIII-XIX вв., знаменитая татарским орнаментом. Специалисты структурировали стиль на слои: болгарский, средневековый, XVIII-XIX вв., XX век, цифровая эпоха. Каждый слой в графике представляет собой эпоху, которая сформировала на территории Татарстана характерный культурный слой.

Следовательно, можно констатировать тот факт, что бренд Visit Tatarstan ориентирован в первую очередь на развитие туризма и гостеприимства в регионе, а также формирование адекватного образа Татарстана для многочисленных гостей, приезжающих в Республику со всего мира. В настоящее время данный бренд уже активно используется во внутренних материалах Госкомитета по туризму, а также для продвижения на международных и национальных туристических выставках.

Кроме того, с целью продвижения бренда Visit Tatarstan будут осуществляться следующие мероприятия:

- целенаправленная работа с турагентствами и туроператорами;

- разработка и продвижение новых туристических маршрутов и предложений;

- организация и проведение рекламных кампаний, ориентированных на конкретные сегменты туристов;

- активная работа с представительствами татарских диаспор в странах мира.

Учитывая, что Казань является столицей Республики Татарстан, необходимо наилучшим способом использовать сильные стороны всех татарстанских брендов и при этом постоянно создавать региональные бренды других городов и населенных пунктов, расположенных на территории Татарстана (таких как Елабуга, Набережные Челны, Нижнекамск, Бугульма, Альметьевск и др.). Каждый из этих брендов должен, с одной стороны, подчеркивать специфику соответствующего городского образования, а с другой стороны, дополнять уже существующие региональные тренды и ни в коем случае не ослаблять и не разрушать их [9, с.243].

Подводя итог краткому анализу наиболее значимых российских территориальных брендов можно сделать некоторые выводы.

1. Работа по созданию территориальных брендов в Российских регионах находится в настоящее время в начальной стадии и требует дальнейшего углубления и развития.

2. Во многих регионах работа над созданием территориальных брендов осуществляется в связи с проведением различных социально-политических или спортивных мероприятий (празднование 1000-летия Казани, проведение Универсиады 2013 года, Зимних Олимпийских игр 2014 года, Чемпионата мира по футболу и т.д.).

3. В Республике Татарстан мероприятия по территориальному брендингу отличаются наиболее систематическим, комплексным и продвинутом характером. В большинстве регионов разработан только один бренд территориального образования или города, а в Татарстане целых три. Все это показывает стремление руководства Республики Татарстан, с одной стороны, к созданию положительно имиджа региона не только в Российской Федерации, но и далеко за ее пределами, а с другой, к значительному повышению туристско-рекреационной привлекательности региона и, как следствие этого, развитию внутреннего туризма на всей территории Республики.

4. В каждом регионе Российской Федерации должны быть созданы свои оригинальные бренды, которые должны дополнять и развивать друг друга. При этом обязательно следует разрабатывать не только бренды всего региона или его столицы, но и, как обязательное условие, бренды малых городов. Это будет способствовать разработке новых туристических маршрутов и со временем эти малые города вполне возможно станут центрами притяжения довольно большого числа отечественных и зарубежных туристов.

#### Библиографический список

1. Эйдельман Б.М., Бунаков О.А. Эволюция концепций управления устойчивым развитием туризма в регионах// Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии.-2016.- №1.-С.191-193.
2. Kavaratzis M. Towards Effective Place Brand Management / M. Kavaratzis, G. Ashworth. — Edward Elgar Publishing Limited, 2010.- 280p.
3. Go F. Place branding: Glocal, Virtual and Physical Identities, Constructed, Imagined and Experienced/ F. Go, R. Govers.- NY: Palgrave Macmillan, 2009.- 256p.
4. Dinnie K. Place branding: Overview of an emerging literature/ K. Dinnie// Place branding and Public Diplomacy.- 2004.- N1.- Pp. 106-110.

5. Мещеряков Т.В. Бренд как коммуникативный капитал/ Т.В. Мещеряков, И.Ю. Скольнишникова, Г.Ю. Никифорова// Проблемы современной экономики.- 2011.- №1.- с. 149-153.
6. Вазенина И. С. Имидж и репутация территории как основа продвижения в конкурентной среде / И. С. Вазенина // Маркетинг в России и за рубежом. -2006.- №6.- с.82-98.
7. Якубова Т. Н. Территориальный брендинг как инструмент развития региона / Т. Н. Якубова, А. П. Крюкова // Молодой ученый. - 2014. - №21. - С. 484-488.
8. Территориальный брендинг уже востребован. Количество брендов территорий постоянно растет (результаты блиц-опроса экспертов)// Мир и реклама.- 2013.- №10.- С.5-9.
9. Эйдельман Б.М., Бунаков О.А. Конструирование территориальных брендов и его роль в развитии внутреннего туризма в России// Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии.- 2016.- №3.- С.241-243.
10. Eidelmam B.M., O.A.Bunakov, S.S.Galimov, L.I.Galimova, M.V.Rozhko. City branding in Russia: Main trends, problems and development prospects. Social. Sciences and Interdisciplinary Behavior: The 4th International Congress on Interdisciplinary Behavior and Social Science (ICIBSoS 2015), Kazan Federal University, Kazan, Russia, 22-23 October 2015 & Arya Duta hotel, Jakarta, Indonesia, 07-08 November 2015, P. 149-151.
11. B. M. Eidelman and L. R. Fakhruddinova. Role and Significance of Territorial Branding as an Important Factor in the Development of Regional Tourism// International Business Management, Volume: 10, Issue: 21, 2016, Pages: 5110-5113.

#### References

1. EHJdel'man B.M., Bunakov O.A. EHvolyucliya koncepcij upravleniya ustojchivym razvitiem turizma v regionalah// Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii.-2016.- №1.-S.191-193.
2. Kavaratzis M. Towards Effective Place Brand Management / M. Kavaratzis, G. Ashworth. — Edward Elgar Publishing Limited, 2010.- 280p.
3. Go F. Place branding: Glocal, Virtual and Physical Identities, Sonstructed, Imagined and Expenenced/ F. Go, R. Govers.- NY: Palgrave Macmillan, 2009.- 256p.
4. Dinnie K. Place branding: Overview of an emerging literature/ K. Dinnie// Place branding and Public Diplomacy.- 2004.- №1.- Pp. 106-110.
5. Meshcheryakov T.V. Brend kak kommunikativnyj kapital/ T.V. Meshcheryakov, I.YU. Skol'nishnikova, G.YU. Nikiforova// Problemy sovremennoj ehkonomiki.- 2011.- №1.- s. 149-153.
6. Vazhenina I. S. Imidzh i reputaciya territorii kak osnova prodvizheniya v konkurentnoj srede / I. S. Vazhenina // Marketing v Rossii i za rubezhom. -2006.- №6.- s.82-98.
7. YAkubova T. N. Territorial'nyj brending kak instrument razvitiya regiona / T. N. YAkubova, A. P. Kryukova // Molodoj uchenyj. - 2014. - №21. - S. 484-488.
8. Territorial'nyj brending uzhe vostrebovan. Kolichestvo brendov territorij postoyanno rastet (rezul'taty blic-oprosa ehkspertov)// Mir i reklama. - 2013.- №10.- S.5-9.
9. EHJdel'man B.M., Bunakov O.A. Konstruirovaniye territorial'nyh brendov i ego rol' v razvitii vnutrennego turizma v Rossii// Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii.-2016.- №3.- S.241-243.
10. Eidelmam B.M., O.A.Bunakov, S.S.Galimov, L.I.Galimova, M.V.Rozhko. City branding in Russia: Main trends, problems and development prospects. Social. Sciences and Interdisciplinary Behavior: The 4th International Congress on Interdisciplinary Behavior and Social Science (ICIBSoS 2015), Kazan Federal University, Kazan, Russia, 22-23 October 2015 & Arya Duta hotel, Jakarta, Indonesia, 07-08 November 2015, P. 149-151.
11. B. M. Eidelman and L. R. Fakhruddinova. Role and Significance of Territorial Branding as an Important Factor in the Development of Regional Tourism// International Business Management, Volume: 10, Issue: 21, 2016, Pages: 5110-5113.

## Содержание

<i>РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ИЛИ ОПТИМИЗАЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ?</i>	3
<i>Аминова Э.М.</i>	
<i>ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАТРАТЫ, ОСОБЕННОСТИ ИХ СТРУКТУРЫ И МИНИМИЗАЦИИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ</i>	7
<i>Арасланов Т.Н., Лукманова Л.М.</i>	
<i>ДОСТАТОЧНОСТЬ КАПИТАЛА В КАЧЕСТВЕ КЛЮЧА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВ НА ПРИМЕРЕ VBSF БАНКА В СИРИИ</i>	10
<i>Ахмедов Ф.Н., Рагеб Аль-Гуссейн, Мхд Шакер Ахмад Зейтун, Аль Хумсси Ахмад</i>	
<i>РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ЗАТРАТ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	15
<i>Ахметзянов А.А.</i>	
<i>АНАЛИЗ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ НАСЕЛЕНИЯ ПРИМОРСКОГО КРАЯ</i>	19
<i>Баева А.С., Рак А.В., Фурманчук Д.А.</i>	
<i>РОЛЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА ГОТОВЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ</i>	25
<i>Будович Л.С., Старцева Ю.В.</i>	
<i>СОЗДАНИЕ СТАНДАРТИЗИРОВАННОЙ МОДЕЛИ ГЧП-ПРОЕКТА КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА СТРУКТУРИЗАЦИЮ ГЧП-СДЕЛКИ</i>	28
<i>Грошева Н.Б., Нуйкина М.С., Гласова Е.С.</i>	
<i>СТРАНЫ БРИКС И РЕФОРМИРОВАНИЕ МИРОВОЙ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ</i>	31
<i>Гусарова С.А., Гусаров И.В.</i>	
<i>РОЛЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИИ ПОРТФОЛИО ПРИ ИЗУЧЕНИИ ДИСЦИПЛИНЫ «МАРКЕТИНГ» В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЫПУСКНИКОВ</i>	38
<i>Дмитриева Н.В., Габинская О.С.</i>	
<i>СИНЕРГЕТИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ В ИННОВАЦИОННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ</i>	42
<i>Емельянович А.А., Кулягина Е.А., Цуркан Е.В.</i>	
<i>ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ОБЪЕМОВ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ</i>	46
<i>Жариков Р.В., Лаврик Е.В.</i>	
<i>УПРАВЛЕНИЕ УРОВНЕМ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ НА ОСНОВЕ РАСЧЕТНО-ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА</i>	50
<i>Иванова О.Е., Сидоркина М.Ю., Виноградова Ю.В.</i>	
<i>УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМ АССОРТИМЕНТОМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА</i>	55
<i>Иванова О.Е., Солдатов Л.И., Кривцова И.Н., Кожина А.И.</i>	
<i>СПОСОБЫ ЗАКРЕПЛЕНИЯ ТНК НА ГЛОБАЛЬНЫХ РЫНКАХ</i>	61
<i>Казанцева Е.Г.</i>	
<i>СИСТЕМА ФАКТОРОВ ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ</i>	67
<i>Киселев Д.Е., Павленко А.В.</i>	
<i>ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ ХИМИЧЕСКИМИ ПРОДУКТАМИ ДЛЯ ОБОСНОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ</i>	74
<i>Козлова М.А., Иванова О.Е., Швакова Е.И.</i>	
<i>КЛАССИФИКАЦИЯ ПОСРЕДНИКОВ НА РЫНКЕ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ РИСКОВ, КОТОРЫЕ ОНИ ГЕНЕРИРУЮТ</i>	80
<i>Козьминых О.В., Останин В.А.</i>	
<i>ТЕХНОЛОГИИ АУТСОРСИНГА: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ</i>	86
<i>Кузьмин С.С.</i>	
<i>МИРОВЫЕ ПРОЦЕССЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ, ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ КАК ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ</i>	90
<i>Кумсков Г.В., Одинаев Б.Д.</i>	
<i>МАЛЫЕ ФОРМЫ ВЕДЕНИЯ СЕЛСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ИХ МЕСТО И РОЛЬ В АПК РОССИИ</i>	93
<i>Лайпанова Э.М.</i>	
<i>РЕГИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ (НА ПРИМЕРЕ КБР)</i>	97
<i>Макитова З.Т.</i>	
<i>СОВРЕМЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ МЕЛИОРАТИВНЫХ СИСТЕМ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	104
<i>Маслова Л.А., Белякова Е.А.</i>	
<i>МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ: ИННОВАЦИОННО-МАРКЕТИНГОВЫЙ АСПЕКТ</i>	109
<i>Мордовченков Н.В., Бозина Т.А.</i>	
<i>АНАЛИЗ НАЧИСЛЕНИЯ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ И РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН</i>	112
<i>Нигматуллина Г.Р., Сейитмырадов Д.И.</i>	
<i>КОНЦЕПЦИЯ ВИРТУАЛЬНОГО ОФИСА В ПРОЦЕССАХ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА</i>	118
<i>Никитин С.А., Татенко Г.И., Князева В.А., Бахтина С.С., Богдашкина Д.О.</i>	
<i>ПОТЕНЦИАЛ ЭКСПОРТА И СТРУКТУРА ВНЕШНИХ РЫНКОВ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕС-</i>	124

ПУБЛИКИ АРМЕНИЯ

Оганджян Д.В. ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ (НА ПРИМЕРЕ АКЦИОНЕРНЫХ ОПЦИОНОВ)	132
Орлов Ф.П., Скалкин В.В. ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ РАЗВИТИЯ ЗЕЛЕННОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В РОССИИ	138
Полуботко А.А. ПОЛИТИКА США В ОТНОШЕНИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ СОГЛАШЕНИЙ	142
Ребрина Т.Г. ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ НА МИКРО- И МЕЗО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ УРОВНЯХ	145
Ревунов С.В., Янченко Д.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ	148
Рогожин Р.В. КЛАССИФИКАЦИОННЫЕ ПРИЗНАКИ РЕГИОНОВ СЫРЬЕВОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ	152
Сочнева Е.Н., Белякова Г.Я. ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ	157
Старовойтова Я.Ю., Мекерова О.В., Чугунова О.В. ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И КЛАССИФИКАЦИИ ИННОВАЦИЙ	164
Старцева Ю.В., Будович Л.С. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАСЛОЖИРОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ	168
Сухочева Н.А. К ИСТОРИИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ АНКЕРНОГО РЕЛЬСОВОГО СКРЕПЛЕНИЯ	173
Тарасова В.Н., Шепитько Т.В., Шлекин С.И. ОЦЕНКА ФАКТОРОВ, ВОЗДЕЙСТВУЮЩИХ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА (НА МАТЕРИАЛАХ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)	177
Трубчанинова И.В., Завальнюк Е.Ю. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВОГО ЦИКЛА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ (НА МАТЕРИАЛАХ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)	181
Трубчанинова И.В., Целуйко И.Г. ТНК НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РФ: ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ	184
Фирсова Е.В. ОСОБЕННОСТИ БРЕНДИНГА РАЗЛИЧНЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ	188
Цымбал В.Г. РАЗРАБОТКА РОССИЙСКИХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ БРЕНДОВ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА	192
Эйдельман Б.М., Бунаков О.А., Фахрутдинова Л.Р.	

## Contents

<i>THE RESTRUCTURING AND OPTIMIZATION OF THE BANKING SYSTEM?</i>	3
<i>Aminova E.H.M.</i>	
<i>THE COST OF PRODUCTION, THE PECULIARITIES OF THEIR STRUCTURE AND MINIMIZE IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE ECONOMY</i>	7
<i>Araslanov T.N., Lukmanova L.M.</i>	
<i>CAPITAL ADEQUACY AS THE KEY TO ENHANCE FINANCIAL STABILITY OF BANKS, FOR EXAMPLE BBSF BANK IN SYRIA</i>	10
<i>Ahmedov F.N., Rageb Al'-Gussejn, Mhd Shaker Ahmad Zejtun, Al' Humssi Ahmad</i>	
<i>THE DEVELOPMENT OF A SYSTEM OF MANAGEMENT COST ACCOUNTING IN A CONSTRUCTION COMPANY</i>	15
<i>Ahmetzyanov A.A.</i>	
<i>ANALYSIS OF EMPLOYMENT AND UNEMPLOYMENT OF THE POPULATION OF PRIMORSKY KRAI</i>	19
<i>Baeva A.S., Rak A.V., Furmanchuk D.A.</i>	
<i>THE ROLE AND PROSPECTS OF THE MARKET OF MARKETING RESEARCHES IN MODERN ECONOMY OF RUSSIA</i>	25
<i>Budovich L.S., Starceva YU.V.</i>	
<i>CREATE A STANDARDIZED MODEL OF PPP PROJECT AS A WAY TO REDUCE THE COST OF STRUCTURING THE PPP TRANSACTION</i>	28
<i>Grosheva N.B., Nujkina M.S., Glasova E.S.</i>	
<i>THE BRICS AND THE REFORM OF THE INTERNATIONAL MONETARY AND FINANCIAL SYSTEM</i>	31
<i>Gusarova S.A., Gusarov I.V.</i>	
<i>THE ROLE OF THE EDUCATIONAL TECHNOLOGY PORTFOLIO WHILE STUDYING THE DISCIPLINE "MARKETING" IN ENHANCING THE COMPETITIVENESS OF GRADUATES</i>	38
<i>Dmitrieva N.V., Gabinskaya O.S.</i>	
<i>SYNERGISTIC EFFECTS IN INNOVATION MANAGEMENT</i>	42
<i>Emel'yanovich A.A., Kulyagina E.A., Curkan E.V.</i>	
<i>APPROACHES AND METHODS FOR ECONOMIC FORECASTING OF SALES VOLUMES</i>	46
<i>ZHarikov R.V., Lavrik E.V.</i>	
<i>LEVEL CONTROL OF RECEIVABLES AND PAYABLES BASED ON THE PAYMENT BALANCE</i>	50
<i>Ivanova O.E., Sidorkina M.YU., Vinogradova YU.V.</i>	
<i>MANAGEMENT OF PRODUCT RANGE OF PHARMACEUTICAL ORGANIZATIONS, ON THE BASIS OF LOGISTIC APPROACH</i>	55
<i>Ivanova O.E., Soldatova L.I., Krivcova I.N., Kozhina A.I.</i>	
<i>WAYS OF FASTENING OF THE TNC IN GLOBAL MARKETS</i>	61
<i>Kazanceva E.G.</i>	
<i>THE SYSTEM OF FACTORS DETERMINING TRENDS IN THE REAL ESTATE MARKET</i>	67
<i>Kiselev D.E., Pavlenko A.V.</i>	
<i>ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISES OF WHOLESALE TRADE IN CHEMICAL PRODUCTS FOR THE SUBSTANTIATION OF STRATEGIC DEVELOPMENT</i>	74
<i>Kozlova M.A., Ivanova O.E., Shvakova E.I.</i>	
<i>CLASSIFICATION OF INTERMEDIARIES IN THE MARKET OF INSURANCE PRODUCTS DEPENDING ON THE RISKS THEY GENERATE</i>	80
<i>Koz'minyh O.V., Ostanin V.A.</i>	
<i>OUTSOURCING: PROBLEMS AND SOLUTIONS</i>	86
<i>Kuz'min S.S.</i>	
<i>WORLD PROCESSES OF GLOBALIZATION, INTERNATIONALIZATION AND INTEGRATION AS FUNDAMENTAL FACTORS OF DEVELOPMENT OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS</i>	90
<i>Kumskov G.V., Odinaev B.D.</i>	
<i>SMALL FORMS OF MANAGEMENT OF AGRICULTURAL PRODUCTION, THEIR PLACE AND ROLE IN THE RUSSIAN AGRICULTURAL SECTOR</i>	93
<i>Lajpanova Z.M.</i>	
<i>THE REGIONAL MODEL OF STATE REGULATION OF INVESTMENT ACTIVITY IN AGRICULTURE (ON EXAMPLE OF KBR)</i>	97
<i>Makitova Z.T.</i>	
<i>MODERN ORGANIZATIONAL AND OPERATIONAL ASPECTS OF IRRIGATION AND DRAINAGE SYSTEMS OF THE PENZA REGION</i>	104
<i>Maslova L.A., Belyakova E.A.</i>	
<i>METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF THE FORMATION OF RESEARCH: INNOVATIVE MARKETING ASPECT</i>	109
<i>Mordovchenkov N.V., Bozina T.A.</i>	
<i>ANALYSIS OF THE CALCULATION OF TAX ON PROPERTY OF ORGANIZATIONS IN RUSSIA AND THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN</i>	112
<i>Nigmatullina G.R., Sejtmyradov D.I.</i>	
<i>THE CONCEPT OF A VIRTUAL OFFICE IN THE PROCESS OF MODERNIZATION OF AGRICULTURE</i>	118
<i>Nikitin S.A., Tatenko G.I., Knyazeva V.A., Bahtina S.S., Bogdashkina D.O.</i>	
<i>EXPORT POTENTIAL AND STRUCTURE OF FOREIGN MARKETS OF FOOD INDUSTRY OF THE REPUBLIC OF ARMENIA</i>	124
<i>Ogandzhanyan D.V.</i>	

<i>POLITICAL-ECONOMIC AND INSTITUTIONAL ASPECTS OF THE IMPLEMENTATION OF DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS (FOR EXAMPLE, STOCK OPTIONS)</i> <i>Orlov F.P., Skalkin V.V.</i>	132
<i>THE LOGISTICS PRINCIPLES FOR THE DEVELOPMENT OF GREEN ENERGY IN RUSSIA</i> <i>Polubotko A.A.</i>	138
<i>US POLICY IN RELATION TO REGIONAL TRADE AGREEMENTS</i> <i>Rebrina T.G.</i>	142
<i>THE TOOLS FOR IMPROVING ENVIRONMENTAL MANAGEMENT AT THE MICRO AND MESO LEVELS</i> <i>Revunov S.V., Yanchenko D.V.</i>	145
<i>IMPROVEMENT OF ORGANIZATIONAL MECHANISM FOR THE IMPLEMENTATION OF COMPETITION POLICY IN THE RUSSIAN ECONOMY</i> <i>Rogozhin R.V.</i>	148
<i>CLASSIFICATION CHARACTERISTICS OF THE REGIONS RAW MATERIALS</i> <i>Sochneva E.N., Belyakova G.YA.</i>	152
<i>THE ASSESSMENT OF THE DEVELOPMENT OF THE REGIONAL MARKET OF PUBLIC CATERING</i> <i>Starovojtova YA.YU., Mekerova O.V., Chugunova O.V.</i>	157
<i>THE MAIN APPROACHES TO THE DEFINITION AND CLASSIFICATION OF INNOVATIONS</i> <i>Starceva YU.V., Budovich L.S.</i>	164
<i>THEORETICAL APPROACHES TO THE STUDY OF ECONOMIC EFFICIENCY OF FUNCTIONING OF OIL AND FAT SUBCOMPLEX IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT</i> <i>Suhocheva N.A.</i>	168
<i>THE HISTORY OF IMPROVING THE ELEMENTS OF ANCHOR RAIL FASTENING</i> <i>Tarasova V.N., Shepit'ko T.V., Shlekin S.I.</i>	173
<i>ASSESSMENT OF FACTORS INFLUENCING THE EFFICIENCY OF AGRICULTURAL PRODUCTION (ON MATERIALS OF NOVOSIBIRSK AREA)</i> <i>Trubchaninova I.V., Zaval'nyuk E.YU.</i>	177
<i>DETERMINATION OF THE OPTIMAL VALUES OF THE DURATION OF THE FINANCIAL CYCLE IN AGRICULTURAL ORGANIZATIONS (ON MATERIALS OF NOVOSIBIRSK AREA)</i> <i>Trubchaninova I.V., Celufko I.G.</i>	181
<i>TNCs AT THE PRESENT STAGE OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA: FEATURES OF FUNCTIONING</i> <i>Firsova E.V.</i>	184
<i>FEATURES BRANDING OF THE DIFFERENT TERRITORIAL OBJECTS</i> <i>Cymbal V.G.</i>	188
<i>THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN TERRITORIAL BRANDS AS A FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF DOMESTIC TOURISM</i> <i>Ehjdelf'man B.M., Bunakov O.A., Fahrutdinova L.R.</i>	192



**Положение о рецензировании научных статей в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии»**

1. Настоящий порядок рецензирования направлен на обеспечение высокого качества научных материалов, публикуемых в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии». Редакционная политика нацелена на публикацию статей отличающихся научной новизной, актуальностью, практической значимостью.
2. Все рукописи статей, направляемые авторами в журнал для опубликования, подлежат научному рецензированию. Статьи направляются главным редактором по профилю научного исследования на рецензию одному из членов редакционного совета или независимому эксперту по рекомендации члена редакционного совета.
3. Не рецензируются: статьи академиков и членов-корреспондентов Российской академии наук; статьи, прошедшие представление на научных, научно-технических, научно-методических и методических советах научных организаций и высших учебных заведений и имеющие письменное заключение совета с рекомендацией об опубликовании.
4. К рецензированию не привлекаются специалисты, работающие в том же научно-исследовательском учреждении или высшем учебном заведении, где выполнена работа.
5. Рецензенты уведомляются о том, что присланные им рукописи являются объектом авторского права.
6. Рецензирование проводится конфиденциально. Автору рецензируемой работы предоставляется возможность ознакомиться с текстом рецензии.
7. Рецензент в течение 7 дней делает заключение о возможности публикации статьи.
8. В рецензии должно быть указано:
  - соответствие содержания статьи ее названию;
  - оценка новизны рассматриваемой в статье проблемы, актуальности и практической значимости, отсутствие признаков фальсификации научных результатов и плагиата;
  - соответствие статьи современным достижениям в рассматриваемой области науки;
  - оценка формы подачи материала,
  - описание достоинств и недостатков статьи;
  - целесообразность публикации статьи.
9. Рецензент может:
  - рекомендовать статью к опубликованию;
  - рекомендовать к опубликованию после доработки с учетом замечаний;
  - не рекомендовать статью к опубликованию.

Если рецензент рекомендует статью к опубликованию после доработки с учетом замечаний или не рекомендует статью к опубликованию – в рецензии должны быть указаны причины такого решения.

10. При оценке статей необходимо обращать внимание на наличие в материале актуальности решаемой автором научной проблемы. Рецензия должна однозначно характеризовать теоретическую или прикладную значимость исследования, соотносить выводы автора с существующими научными концепциями. Необходимым элементом рецензии должна служить оценка рецензентом личного вклада автора статьи в решение рассматриваемой проблемы. Целесообразно отметить в рецензии соответствие стиля, логики и доступности изложения научному характеру материала, а также получить заключение о достоверности и обоснованности выводов.
11. Не принимаются к публикации статьи содержащие признаки как фальсификации результатов научных исследований, исходных данных и сведений, так и плагиата –представление в качестве собственных чужих идей и достижений, использование чужих текстов без ссылки на источник.
12. Редакция по электронной почте сообщает автору результаты рецензирования не позднее 3 дней с момента получения от рецензента рецензии.
13. Если в рецензии на статью имеются указания на необходимость ее исправления, то статья направляется автору на доработку.
14. В случае несогласия с мнением рецензента автор статьи имеет право предоставить аргументированный ответ в редакцию журнала. Статья может быть направлена на повторное рецензирование.

Оригинал рецензии остается в архиве редакции в течение пяти лет.

Окончательное решение о целесообразности публикации после рецензирования принимается главным редактором. В случае положительного заключения главный редактор журнала определяет очередность публикаций в зависимости от тематики номера журнала

Редактор - В. Б. Папырин  
Компьютерная верстка - О.В. Егорова

Учредитель - Редакция журнала "Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии" (610027, Киров, ул. Карла Маркса 127, офис 305)

E-mail: econom-journal@list.ru

Журнал включен в международную реферативную базу данных Agris.

Журнал включен Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук Высшей аттестационной комиссии при Министерстве образования и науки Российской Федерации.

© Редакция журнала "Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии", 2017

Подписано в печать 30.03.2017 г.

Формат 60x84/8.

Печать офсетная.

Тираж 500 экз. Усл. печ. л. 18,25.

Заказ 3

Отпечатано в издательстве ИП Лукин А.С.

Editor – V. B. Papyrin  
Computer layout – O.V. Egorova

Founder - The editorial board of "Competitiveness in a global world: economics, science, technology"(610027, Russia, Kirov, Str. Karl Marx 127, ofis 305)

E-mail: econom-journal@list.ru

The journal is included into the international abstract database Agris

The journal is including a list of peer-reviewed scientific publications, which should be published basic scientific results on the degree of Candidate of Sciences, for the degree of Doctor of Science of the Higher Attestation Commission of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation.

© The editorial board of " Competitiveness in a global world: economics, science, technology", 2017

Signed in print 03.30.2017,

Format 60x84 / 8.

Offset printing.

500 copies. Cond. Pec. l. 18,25.

Order 3

Printed in the publishing house PRIVATE COMPANY A.S. Lukin