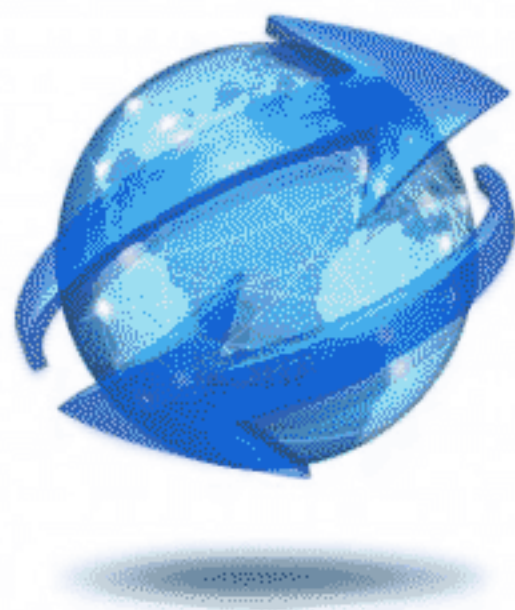


# Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



**№ 10 ч.3**

**2017**

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

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

**НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ**

**Главный редактор**

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

**Члены редакционной коллегии**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## МЕХАНИЗМ ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Азимица Е.В.**, к.э.н., профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: в статье рассматриваются экономика инноваций на микроуровне, проанализированы основные концепции экономики инноваций, выделены наиболее значимые на уровне рассмотрения: S-образная кривая экономического эффекта инновации, модель жизненного цикла инновации, модель диффузии. Выделены факторы, оказывающие наибольшее воздействие на экономический результат инновации: длительность жизненного цикла инновации, длительность инновационного цикла, скорость диффузии, фактор цены и инвестиционная емкость инновации, представлены графические модели, описывающие взаимосвязь экономического эффекта от длительности инновационного цикла, скорости диффузии и цены на инновационный продукт.

Ключевые слова: S-образная кривая эффекта, цикл жизни инновации, инновационный цикл, диффузия, фактор цены, инвестиционная емкость.

Abstract: There are innovation economics problems at the enterprises level mentioned in the article. The main concepts of innovation economics have been analyzed based on that the most influencing are identified: S-curve of innovation economic effect, innovation life cycle model, diffusion model. There are the most essential factors lead the innovation effect: innovation life cycle durability, innovation cycle durability, diffusion speed, price factor, innovation investment's capacity. The graphic models of relationship between economic innovation effect and the factors mentioned above are presented.

Keywords: S-curve of innovation effect, innovation life cycle, innovation cycle, price factor, investments capacity.

Анализ основных макроэкономических трендов, оказывающих существенное влияние на развитие современной экономики выявил следующие наиболее значимые факторы: инновационный характер роста экономики; увеличивающийся дисбаланс в финансовой сфере, ограничивающий возможности финансирования реального сектора экономики, переход процессов глобализации с экстенсивного на интенсивный путь развития. Такая комбинация ставит перед Россией, особенно сложную задачу: интенсификация перехода на инновационный путь развития, основанный на цифровизации экономики в условиях жестких бюджетных ограничений и относительной дороговизны финансовых ресурсов, обусловленной невысоким уровнем цен на углеводороды и санкционным режимом [1].

Таким образом, на наших глазах проходит становление принципиально новая система роста мировой экономики, построенная на эффективности инноваций и интеллектуального капитала, в которой нашей стране отведена во многом роль догоняющих, поэтому необходимо торопиться. Очевидно, что скорость движения выше, когда ты двигаешься с хорошим навигатором. В вопросе перехода на инновационный путь развития таким навигатором может выступать уровень изученности экономики инноваций, ее особенностей, механизма формирования экономического результата инноваций.

Следует отметить, что экономика инноваций, как наука или точнее отдельное направление общей экономической науки, все еще находится в состоянии становления [2-6], в этой связи автор считает целесообразным продолжение исследований в этой области. Основой таких исследований является содержание теории инноваций, применение составляющих ее концепций на соответствующем уровне рассмотрения. В инновационной деятельности выделяются три уровня: макро – уровень страны, мезо – уровень отрасли, региона и микро – уровень конкретного субъекта хозяйствования (предприятия). Объектом изучения, результаты которого изложены в настоящей статье, является инновационная деятельность предприятия, то есть инновации на микроуровне, а предметом изучения – экономический аспект теории инноваций, влияние инноваций на экономику предприятия.

Анализ показал, что основными концепциями теории инноваций, применимыми на микроуровне, являются:

- S – образные кривые смены технологий;

- модель диффузии инноваций;
- жизненный цикл инновационного продукта;
- модели финансирования инноваций;
- управление знаниями на предприятии;
- управление интеллектуальной собственностью и нематериальными активами.

При этом такие направления как теория длинных волн, инновационная политика и государственное управление инновациями; теория человеческого капитала формируют условия, создают среду хозяйствования, но не могут управляться с указанного уровня.

S – образные кривые жизненных циклов (товаров, технологий, предприятий), являются графическим отображением общей, присущей жизнедеятельности человека цикличности, смене периодов роста, периодами снижения (упадка), происходящей в переломных точках кривой. С точки зрения управления такими процессами важно понимать условия таких переломов и факторы оказывающие на них воздействие.

Применительно к инновациям такой S – образный график отображает изменение экономического результата инновации в течение ее жизненного цикла (рис.1). Так на начальном этапе идет расходование ресурсов, накопление инвестиций в инновацию, кривая экономического эффекта инновации (на графике кривая А) находится в отрицательной зоне по оси Y – обозначающей величину экономического эффекта, как правило, с помощью показателя ЧДП – чистый денежный поток от инновации. Затем инновация с выходом на рынок начинает приносить доход в этой точке на графике наступает первый перелом. Положительный результат с течением времени (время отображается на оси X) растет, в точке пересечения кривой А оси X ЧДП = 0, то есть доход от инновации полностью покрыл инвестиции. Период роста в какой-то момент так же прекращается, на графике это второй перелом кривой А. После чего доход от инновации идет на спад до момента вывода инновационного продукта с рынка. Таким образом теория S-образной цикличности инноваций раскрывает сущность ее воздействия на результаты хозяйствования предприятия, связь времени осуществления инновационного цикла с величиной затрат и результатов инновации, что предопределяет необходимость более глубокого и подробного рассмотрения цикла экономической жизни инновации ( $T_{ин}$ ).

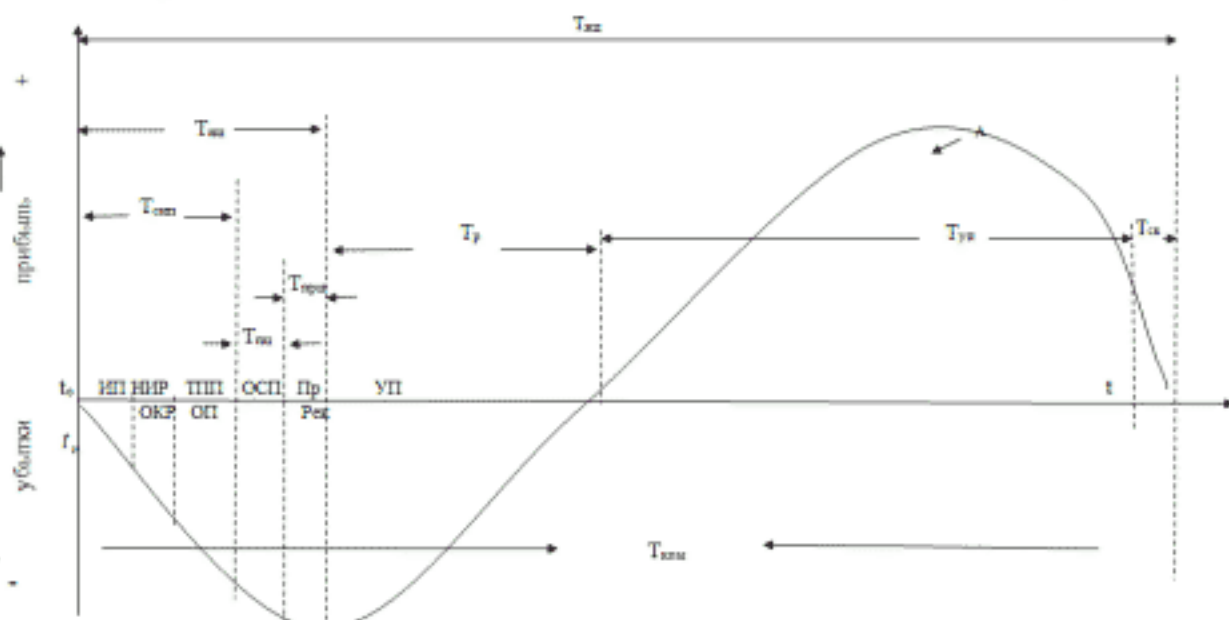


Рисунок 1 - Цикл жизни инновации и S-образная кривая эффекта

Условные обозначения:  $T_{инн}$  – длительность цикла жизни инновации,  $T_{инн}$  – длительность инновационного цикла,  $T_{ком}$  – длительность производственного цикла,  $T_{пр}$  – длительность цикла продвижения на рынок.  $T_r$  – длительность цикла роста,  $T_{уст}$  – длительность цикла устойчивого производства,  $T_{св}$  – длительность цикла сворачивания производства,  $T_{соз}$  – длительность цикла создания инновационного продукта  $T_{ком}$  – длительность цикла коммерциализации инновационного продукта.

Любая инновация начинается с появления инновационной идеи (ИИ) и ее артикуляции, так чтобы она стала понятна не только автору. Затем необходимым этапом является идентификация ИИ и потребности, которую потенциальный потребитель может удовлетворить с помощью ИИ ( $T_{ИИ}$ ) [7]. На этом этапе ИИ должна обрести конкретную вещную форму в виде инновационного продукта (ИП), возможно пока только в виде эскиза, чертежа или модели. Одновременно должны определиться субъект инновации – предприятие, которое возьмется за подготовку и выпуск ИП на рынок и инвестор, готовый предоставить финансовые ресурсы для такой подготовки и продвижения. Таким образом в инновационном процессе четко прослеживаются четыре фактора: инноватор, субъект инновации, инвестор и потребитель. На практике возможно и встречается достаточно часто совмещение ролей, их различные комбинации, что расставляет определенные акценты в процессе управления инновацией, но не оказывает существенного влияния на его экономическую сущность.

Следующей после идентификации ИП важной задачей является опытно-конструкторская разработка ИП, включая создание и тестирование опытного образца ( $T_{ОКР}$ ) и технико-технологическая подготовка его производства ( $T_{ПП}$ ), в результате которых становится понятно что, как и где производить [8]. На этом завершается процесс создания инновационного продукта ( $T_{соз}$ ) и начинается процесс его коммерциализации ( $T_{ком}$ ). Таким образом, совокупная длительность цикла создания инновационного продукта равна:

$$(1) \quad T_{соз} = T_{ИИ} + T_{ОКР} + T_{ПП}$$

Под циклом коммерциализации инновации понимается период времени жизни инновационного продукта на рынке, целью которого является получение дохода от ИП. Он начинается с организации серийного производства инновационного товара в объемах, необходимых рынку ( $T_{инн}$ ) и разработки плана продвижения ИП на рынок ( $T_{пр}$ ), включая определение каналов и мест продаж, способов до-

ставки товара до мест продаж, выбор методов рекламы, условий взаимодействия с клиентами и потребителями. После чего ИП последовательно проходит через период роста объемов продаж и завоевания целевого рынка ( $T_r$ ), период устойчивого производства и продаж, в котором обеспечивается оптимальное использование всех производственных ресурсов, постепенное расширение рынка за счет активного продвижения инновационного продукта и необходимого для этого снижения цен ( $T_{уст}$ ) и затем период сворачивания производства ИП и вывода его с рынка ( $T_{св}$ ). Таким образом длительность цикла коммерциализации инновационного продукта может быть определена по формуле:

$$(2) \quad T_{ком} = T_{инн} + T_{пр} + T_r + T_{уст} + T_{св}$$

А общая длительность цикла экономической жизни ИП:

$$(3) \quad T_{жиз} = T_{соз} + T_{ком}$$

На графике видно, что цикл жизни инновации (инновационного продукта) является оборачивающим, включающим все остальные циклы [4]. Выше была рассмотрена его структура с точки зрения объекта – инновации, для целей управления эффективностью ИП полезно рассмотреть жизненный цикл с позиции процессного подхода. Подобный анализ позволяет сделать вывод, что в его составе органично выделяются два подцикла, управление которыми имеет существенное отличие:

$$(4) \quad T_{жиз} = T_{инн} + T_{ст}, \text{ где}$$

$T_{инн}$  – длительность инновационного цикла, который в свою очередь может быть представлен следующей формулой:

$$(5) \quad T_{инн} = T_{ИИ} + T_{ОКР} + T_{ПП} + T_{инн} + T_{пр}$$

И  $T_{ст}$  – длительность цикла серийного производства, состоящая из длительности периода роста, периода устойчивого производства и периода сворачивания производства инновационного продукта:

$$(6) \quad T_{ст} = T_r + T_{уст} + T_{св}$$

S-образная кривая А на графике рис.1 отражает изменение экономического результата инновации через показатель ЧДП. Видно, чем больше площадь фигуры, очерченной кривой А над осью X, тем

больше экономический эффект инновации. При этом площадь этой фигуры определяется длительностью жизни ИП на рынке, после того, как окупилась все инвестиции в ИП, а также высотой точки второго перелома S-образной кривой А, которая, в свою очередь, определяется темпом прироста объемов, длительность периода роста и цен на инновационный продукт. Тогда среди основных факторов, влияющих на площадь указанной фигуры и тем самым на совокупный экономический эффект инновации, следует выделить и рассмотреть отдельно следующие:

- общая длительность экономической жизни инновации, чем она больше, тем значительнее эффект;
- длительность инновационного цикла, чем она меньше, тем при заданной величине длительности жизненного цикла, больше длительность коммерциализации ИП и, следовательно, больше эффект;
- скорость распространения инновации (диффузии), чем она выше, тем выше эффект;
- фактор цены;

- инвестиционная емкость ИП, чем она больше, тем дольше период до окупаемости инвестиций и, следовательно, меньше совокупный эффект.

Каждый из обозначенных факторов имеет свои методологию управления. Так общая длительность цикла жизни инновации обусловлена степенью ее новизны, тем, насколько прорывной является инновация. Так как чем больше новизна ИП, тем дольше период монополии, когда конкуренты не в состоянии вывести на рынок аналог и тем больше общая длительность жизненного цикла инновации. Однако процесс зарождения инновационной идеи – творческий процесс, слабо поддающийся прямому управлению извне. В этой связи обоснованным можно считать подход, предполагающий широкое использование методов стимулирования и поддержки творческих процессов, механизмов отбора инновационных идей для реализации. Так как после такого выбора влияют на степень рыночной новизны, длительность периода монополии предоставляется затруднительным и можно говорить о том, что общая длительность жизненного цикла является заданной величиной.

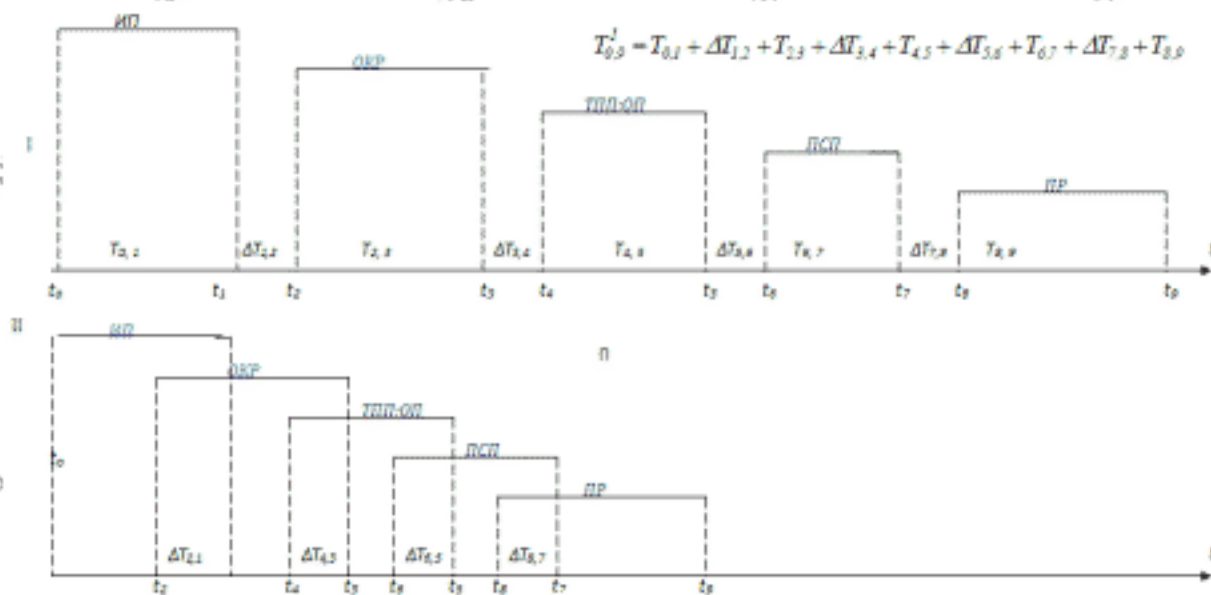


Рисунок 2 - Два варианта реализации инновационного цикла

Условные обозначения:  $t$  – текущее время; ИП – идентификация инновационной идеи; ОКР – опытно-конструкторские работы; ТПП-ОП – технологическая подготовка производства; ОП – изготовление опытного образца; ПСП – подготовка серийного производства (изготовление установочной партии); ПР – продвижение и реклама нового инновационного продукта  $\Delta T_i$  – время запаздывания (+) или опережения (-) начала следующей  $i$ -й стадии относительно окончания предыдущей  $i$ -й стадии;  $T_i$  – длительность цикла  $i$ -й стадии инновации;  $T_{2,9}$  – совокупная длительность цикла инновации,  $I$  – последовательное осуществление стадий цикла;  $II$  – частично параллельное осуществление стадий цикла.

Как было показано выше длительность инновационного цикла состоит из ряда последовательно выполняемых этапов разнородных работ, позволяющих преобразовать ИИ в ИП и подготовить его коммерциализацию. Схематично эта структура ИЦ представлена на графике 1 рис.2. Из него видно, что инновационный цикл может быть сокращен на время всех промежутков между стадиями

$\Delta T_{1,2} + \Delta T_{3,4} + \Delta T_{5,6} + \Delta T_{7,8}$  без утраты строгой последовательности его осуществления. Однако понятно, что при удовлетворительной организации труда у субъекта инновации указанные промежутки сведены к минимуму и дальнейшие усилия по их сокращению не дадут значимого результата. В таких условиях задача сокращения длительности инновационного цикла может быть решена только путем перехода от последовательного к параллельному осуществлению этапов цикла (график 2 рис.2). Такая организация требует принципиально иного способа координации работ, перехода от формализованного, основанного на регламентах и рутинных взаимодействиях к неформальному горизонтальному общению специалистов разных подразделений в рамках единого творческого процесса. Такая организация предусмотрена проектными и проектно-сетевыми структурами, требует отказа от иерархии и должна быть поддержана корпоративной культурой предприятия, пропагандирующей горизонтальные связи и открытость коммуникаций.

Анализ методов влияния на скорость объемов продаж в целях максимизировать реализованный объем ИП позволяет сделать следующие выводы:

- темп объемов на разных этапах цикла коммерциализации инновации меняется,

- в момент вывода ИП на рынок на этапе роста объемов ( $T_r$ ) этот темп максимален, что обусловлено новизной продукта и монополией производства у субъекта инновации.

- значение максимума объемов зависит от величины потенциального спроса на инновационный продукт, определяемый количеством потенциальных потребителей, входящих в целевую аудиторию, скоростью потребления инновационного продукта, осведомленностью целевой группы потребителей о продукте, доступностью продукта (по наличию и цене для целевой аудитории в известном для них месте, где они могут совершить его покупку). Подходы к управлению этими факторами подробно рассмотрены в теории маркетинга, научными и прикладными разработками предложено большое количество методов управления каждым из них.

- потребительское поведение, изменение размера целевой аудитории потребителей инновационного продукта хорошо описывается моделью диффузии, представляющей собой колоколообразную кривую нормального распределения. При этом задача увеличения эффекта от инновации может быть интерпретирована как задача ускорения прохождения процесса диффузии инновации от потребителей «инноваторов» до «поздних последователей», что графически будет представлять смещение кривой диффузии по оси X, характеризующей время, максимально влево и ее «вытягивание» по оси Y, как показано на рис. 3.

- помимо скорости диффузии длительность периода роста во многом зависит от того, как долго продлится на рынке монополия субъекта инновации, как быстро смогут другие участники рынка скопировать выведенный на рынок инновационный продукт и увеличить предложение на рынке или вывести иной продукт, нацеленный на удовлетворение тех же видов потребностей, заставив тем самым часть целевой аудитории переключить свое внимание.

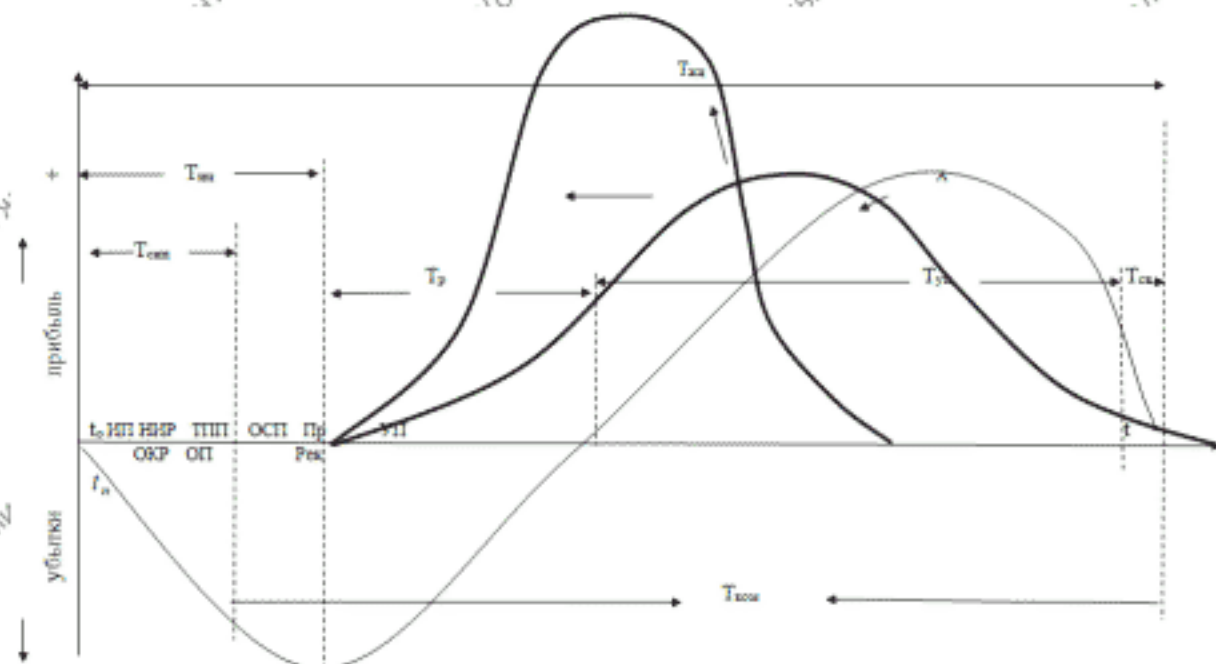


Рисунок 3. Модель взаимосвязи эффекта инновации и диффузии инновации.

Следующим важным фактором, влияющим на экономическую эффективность инновации, является цена инновационного продукта. Следует отметить, что цена как и темп объемов неоднородна на протяжении всего периода коммерциализации инновации. Так в момент вывода инновации на рынок, ее инновационная ценность максимальна, определяя статусную значимость продукта. Как показано в [2] экономическим результатом для субъекта инновации инновационной ценности и статусной значимости ИП в условиях отсутствия конкуренции на рынке наценка к цене ИП, включающая в себя дополнительную инновационную маржу, состоящую из премии за новизну (IP) и монополярной ренты (MR).

То есть цена на ИП равна:

$$(7) \quad P = \bar{P}_m + IP + MR$$

При этом средняя рыночная цена ( $\bar{P}_m$ ) представляет собой среднюю рыночную цену на товары, не являющиеся инновацией, но имеющие схожее с

инновацией утилитарное назначение. Ее значение, как правило, определяется средними по отрасли удельными издержками на производство единицы товара и средней нормой прибыли по отрасли.

График динамики цены ИП в течение цикла жизни инновации представлен на рис.4. Как уже было отмечено выше в момент выхода ИП на рынок инновационная маржа и цена на ИП имеют максимальное значение до момента пока диффузией не охвачены первые две группы потребителей: инноваторы и ранние последователи. Как правило, этого времени хватает конкурентам для выхода на рынок, что приводит к исключению из цены монополярной ренты ( $MR=0$ ). Затем те качества, которые составляли новизну ИП, становятся нормой на рынке, в результате чего цена снижается до среднего уровня ( $IP; MR=0$ ). В тот момент, когда благодаря диффузии, на рынок ИП вышли все группы потенциальных потребителей, значимым фактором конкурентной борьбы становится гибкая система скидок, которая оказывает давление на среднюю цену в сторону понижения. Такая тенденция сохраняется до момен-

та вывода ИП с рынка, когда маржа продукта становится ниже целевого значения для субъекта инновации. Отдельно следует обратить внимание на тот факт, что по окончании процесса диффузии и несмотря на снижение цены под влиянием конкурентной борьбы рост дохода от инновации продолжается. Этот факт объясняется тем, что при достижении максимальных объемов создаются все необходимые предпосылки для минимизации удельных затрат на производство и реализацию ИП как за счет оптимизации переменных расходов, так и распределения постоянных расходов, а также снижением рекламной поддержки ИП.

Размер инвестиций, которые требуются для реализации инновации, в состав которых входят вложения на этапе проведения исследований, опытно-

конструкторских разработок, подготовки и организации производства, непосредственно в создание новых производственных мощностей, а также в увеличение оборотного капитала, маркетинговые инвестиции в создание имиджа продукта и т.п., без условно оказывают влияние на экономический результат инновации. Однако после выбора ИП для реализации возможности по управлению величиной инвестиций не велики и в основном связаны с поиском оптимальной цены финансовых ресурсов и оптимизацией потребности в оборотном капитале, методы управления по обоим направлениям достаточно хорошо проработаны в соответствующих разделах экономической науки: финансовом менеджменте [9] и управлении рабочим капиталом [10,11].

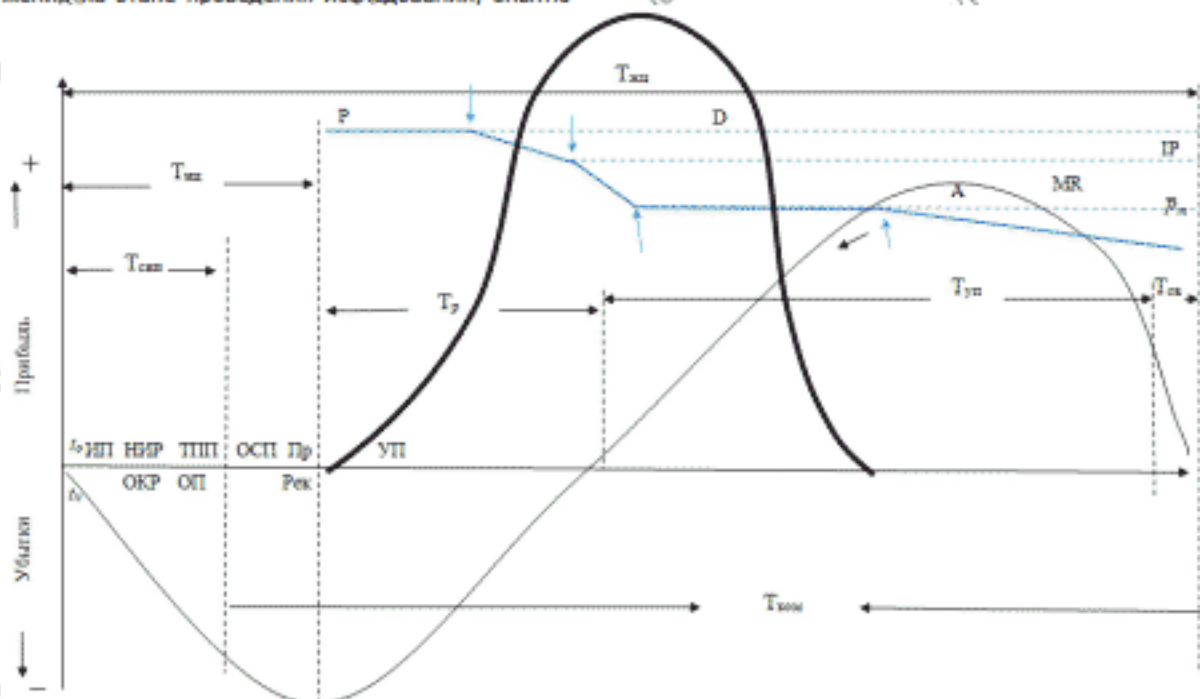


Рисунок 4 - Динамика цены инновационного продукта

Условные обозначения:  $IP$  – инновационная премия к цене;  $MR$  – монопольная рента субъекта инновации,  $P_m$  – средняя рыночная цена.

Проведенные теоретические исследования позволяют сделать следующие выводы:

- наиболее значимыми для экономики инноваций на уровне предприятия из общей теории инноваций являются концепции S-образной кривой смены технологий и диффузии инноваций;
- инновационная деятельность предприятия циклична, совокупным циклом инновационной деятельности является цикл экономической жизни инноваций, который может быть структурирован в зависимости от цели исследования;
- при графическом представлении кривая динамики экономического результата инновации имеет S-образный вид, совокупный размер эффекта ограничен площадью этой кривой и осью времени  $X$  в зоне положительных значений;

- основными факторами, влияющими на экономический результат инноваций, являются: степень новизны инновационного продукта, длительность цикла создания инноваций, скорость диффузии инноваций, скорость выхода на рынок конкурентов с аналогом инноваций, инвестиционная емкость инновации;

- практическое применение описанных закономерностей экономики инноваций позволят повысить точность планирования экономического результата инновационной деятельности, снизить риски, что крайне важно в современных условиях интенсивного перехода России на инновационный путь развития.

#### Библиографический список

1. Азими́на Е.В. Консигнация как метод сетевого управления эффективностью в цепи поставок. Журнал «Вестник ИНЖЭКОНа», выпуск №7(66). СПб.: СПбГУ, 2013.
2. Азими́на Е.В. Роль инноваций в управлении долгосрочной эффективностью бизнеса. Журнал «Известия СПбГУ». СПб.: СПбГУ, 2014, № 6(90), с. 107-113.
3. Азими́на Е.В. Факторинг как инструмент сетевого управления эффективностью рабочего капитала. Журнал «Финансовый менеджмент» 2/2016 © Москва, Издательство «Финпресс», 2016, с.47-54.
4. Азими́на Е.В., Андреев В.Н. Организация управления хозяйственными системами. СПб.: Нестор-История, 2011, 212 с.



5. Борщева Н. Л. Развитие методологии управления человеческим капиталом в инновационной экономике: дис. ...д-ра экон. наук: 08. 00. 05 / Борщева Наталья Леонидовна. М., 2016.
6. Клейнер Г. Эффективность мезоэкономических систем переходного периода / Проблемы теории и практики управления, № 6, 2002.
7. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: Учебник, Л.С.Барютин и др.; под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. 2-е изд. перераб. и доп. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004.
8. Подсорин В.А. Экономика инноваций: учебное пособие для магистрантов по направлению «Экономика». М.: МИИТ, 2012.
9. Путин В. В. «БРИКС - к новым горизонтам стратегического партнерства» - <http://www.rbc.ru/politics/01/09/2017/59a889519a7947513a58d449>
10. Смирнова А. С. Оценка эффективности инновационной деятельности промышленных предприятий / Novalinfo.ru, №44, 2016, с. 1-3.
11. Экономика инноваций: Учебное пособие., под ред.Н.П.Ивашченко. М.:Экономический факультет МГУ имени М.В.Ломоносова, 2016.

#### References

1. Azimina E.V. Konsignatsiya kak metod setevogo upravleniya ehffektivnost'yu v serii postavok. ZHurnal «Vestnik INZHENKONA», vypusk №7(66). SPb.: SPbGHEU, 2013.
2. Azimina E.V. Rol' innovatsij v upravlenii dolgosrochnoj ehffektivnost'yu biznesa/ ZHurnal «Izvestiya SPbGHEU». Spb.: SPbGHEU, 2014, № 6(90), s.107-113.
3. Azimina E.V. Faktoring kak instrument setevogo upravleniya ehffektivnost'yu rabochego kapitala. ZHurnal «Finansovij menedzhment» 2/2016 © Moskva, Izdatel'stvo «Finpress», 2016, s.47-54.
4. Azimina E.V., Andreev V.N. Organizatsiya upravleniya hozyajstvennyimi sistemami. SPb.: Nestor-Istoriya, 2011, 212 s.
5. Borshcheva N. L. Razvitie metodologii upravleniya chelovecheskim kapitalom v innovacionnoj ekonomike: dis. ...d-ra ekon. nauk: 08. 00. 05 / Borshcheva Natal'ya Leonidovna. M., 2016.
6. Klejner G. Ehffektivnost' mезоэкономических систем переходного периода / Problemy teorii i praktiki upravleniya, № 6, 2002.
7. Osnovy innovacionnogo menedzhmenta. Teoriya i praktika: Uchebnik, L.S.Baryutin i dr.; pod red. A.K. Kazanceva, L.EH. Mindell. 2-e izd. pererab. i dop. M.: ЗАО «Izdatel'stvo «EHkonomika», 2004.
8. Podсорin V.A. EHkonomika innovatsij: uchebnoe posobie dlya magistrantov po napravleniyu «EHkonomika». M.: MIIT, 2012.
9. Putin V. V. «BRIKS - k novym gorizontam strategicheskogo partnerstva» <http://www.rbc.ru/politics/01/09/2017/59a889519a7947513a58d449>.
10. Smirnova A. S. Ocenka ehffektivnosti innovacionnoj deyatel'nosti promyshlennyh predpriyattj / Novalinfo.ru, №44, 2016, s. 1-3.
11. EHkonomika innovatsij: Uchebnoe posobie., pod red.N.P.Ivashchenko. M.:EHkonomicheskij fakul'tet MGU imeni M.V.Lomonosova, 2016.

## ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГА УСЛУГ

**Акулич Т.В.,** к.и.н., доцент, Донской государственной технической университет  
**Безпалова А.Г.,** к.э.н., доцент, Ростовский государственный экономический университет

Аннотация: Интенсивное внедрение инноваций в жизнь деятельности человека и, тем самым, обеспечение жизнеспособности предприятий сферы производства и услуг предопределяет перспективность разработки маркетинговых программ, направленных на создание для компаний таких уникальных преимуществ, которые с вероятностным успехом могли бы увеличить их конкурентоспособность на рынке, возвысить имидж и улучшить экономические показатели. В этой связи цель статьи – обобщить существующие характеристики инноваций и выделить перспективные из них с точки зрения маркетинга услуг.

Ключевые слова: перспектива внедрения, инновация, маркетинг услуг, конкурентоспособность, эффективность.

Abstract: Intensive introduction of innovations in human life and, thereby, the viability of the enterprises in the sphere of production and services predetermines the perspective development of marketing programs aimed at the creation of the company of such unique advantages that with probability of success could increase the company's competitiveness in the market to elevate its image and improve economic performance. In this context, the aim of this article is to summarize the existing characteristics of the innovation and to highlight promising ones from the point of view of marketing of services.

Keywords: prospects of implementation, the prospect of introduction, innovation, marketing services, competitive ability, efficiency.

Актуальность темы предопределена еще много лет назад, когда понятие «инновация» прочно вошло в нашу жизнь, закрепилось и стало для многих предприятий той панацеей, которая не только приносит прибыль, но и позволяет удерживать позиции на столь конкурентном рынке. Учитывая то, что сфера услуг высококонкурентная сфера, и с каждым годом потребитель становится все искушеннее в своих потребностях, ей приходится изыскивать все новые маркетинговые решения для перспективного развития и осуществления своих экономических устремлений. Инновации в сфере услуг могут способствовать достижению высоких экономических показателей с наименьшими материальными, физическими и временными ресурсами.

Классическим подходом к определению понятия «инновация» считается мнение И. Шумпетера (1912 г.), где инновации – «это любые изменения с целью внедрения и использования новых товаров, рынков и форм организации компании» [14]. Зайченко Ф.А. дополняет, что инновации – «это технологически новые или усовершенствованные технологические процессы, или способы производства (передачи) услуг, использованные в практической деятельности; это результат инвестирования в разработку и получение нового знания, ранее не применявшейся идеи по обновлению сфер жизнедеятельности людей» [5].

Верно также утверждение, что инновации – это «процесс создания и освоения новых технологий и продуктов, приводящий к повышению эффективности производства, а также, что это новая техника, технологии, являющиеся результатом научно-технического прогресса. Инновации в современных условиях достигаются преимущественно путем инвестиций в нематериальные активы (НИОКР, информационные технологии, переподготовку кадров, привлечение покупателей)» [15].

Обобщая, можно выделить конструктивную сущность понятия относительно сферы услуг, что подразумевает «инновации как новый, нестандартный, оригинальный подход или способ решения существующей проблемы, который при наименьших усилиях и материальных затратах, позволяет достичь полезных конечных результатов. Это применение знаний, результат прогресса как технического, так и информационного, социального, нравственного, личного» [1, с. 112].

Неоспоримо то, что «инновация – это результат инвестирования интеллектуального решения в разработку и получение нового знания, ранее не при-

меняющейся идеи по обновлению сфер жизни людей (технологии; изделия; организационные формы существования социума, такие как образование, управление, организация труда, обслуживание, наука, информатизация и т.д.) и последующий процесс внедрения (производства) этого с фиксированным получением дополнительной ценности (прибыль, опережение, лидерство, приоритет, коренное улучшение, качественное превосходство, креативность, прогресс)» [8].

Инновация – это то новое, что еще не применялось вообще никем и никогда или новое для отдельно взятого субъекта рыночной экономики. Инновациями в сфере услуг могут быть новые методы продажи, новые стандарты обслуживания, новые методики проведения исследований рынка, технологично и нестандартно разработанный сайт отдельно взятой компании и др. Но создать поистине инновацию в услугах можно лишь в том случае, если эту инновацию можно продать.

Инновация сама по себе не представляет интереса, если она не несет в себе уникальное торговое предложение или другую какую-то уникальность, которую можно предложить рынку как новшество, приносящее прибыль. Рыночная экономика изначально предполагает извлечение прибыли, вовлечение как можно большего количества аудиторий в потребление того или иного продукта (в том числе услуги).

«Если в отраслях материального производства создается материально-вещественный продукт, то в отраслях нематериального производства подразумевается создание нематериальных благ и услуг» [4]. Нематериальные блага сложнее всего продвигать таким образом, чтобы пользователи этих благ осознавали преимущества потребления.

В сфере услуг инновации значительно отличаются от инновационных материальных продуктов. Рассмотрим это в таблице 1.

Как известно, услуги нематериальны, неосознаемы, как следствие, их достаточно сложно наделить той стоимостью, которая может быть привлекательной для каждого пользователя постоянно и с нарастающей вовлеченностью в потребление конкретной услуги.

Более того, качество предоставления услуг, хотя и фиксируется в различных стандартах обслуживания, Правилах и Кодексах компаний, тем не менее, неповторимо как и невозможность сохранения услуги.

Таблица 1 – Отличительные характеристики инноваций в сфере материального и нематериального производства (составлена авторами)

Сфера материального производства	Сфера услуг
1	2
- потребительские характеристики (эко-продукт → уникальная цена → инновационное хранение → потребление)	- потребительские характеристики (эко-услуга → высокая стоимость)
маркетинг → инновационные интегрированные коммуникации → инновационная реклама → digital-технологии → инновационные технологии с участием услуги	- маркетинг → интегрированные коммуникации → инновационная реклама → digital-технологии → инновационные технологии с участием товара
- передача второму и/или третьим лицам (всегда возможная за исключением сугубо индивидуальных товаров личного потребления)	- передача (владение услугой возможно временно, следовательно, невозможна передача второму и/или третьим лицам) → передача виртуальной услуги → digital-услуги
- продажи (маркетинг → коммуникации → уникальное и нестандартное продвижение, в том числе с использованием виртуальных выставок и продаж → инновационная и креативная реклама)	- продажи (техника продаж → использование технических инноваций → технологические инновации → инновационная и креативная реклама)
- упаковка (технологическая инновация) → вторичность использования упаковки, т.е. эко-переработка упаковки	- упаковка отсутствует → инновации в этом невозможны
- способы потребления (массовое/индивидуальное)	- способы потребления (персонализированные) → редко массовые (образовательные, стандартные медицинские, исследовательские услуги и др.)
- дополнительные инновации → все та же упаковка с уникальными техническими характеристиками или условиями хранения → инновационная утилизация упаковки → возможность изготовления продукта посредством 3D-печати	- дополнительные инновации → инновационное обслуживание с применением последних технологий → технически усовершенствованный сервис → предоставление уникальных гарантий и преимуществ пользования услугами.

Что же в таком случае может быть инновационного в таком продукте, который для потребителя не является материальным, которым он не может обладать постоянно и который нельзя сохранить для повторения одной и той же инновационности.

Услуга, не обладая постоянными характеристиками и свойствами материального продукта, наиболее привлекательна для пользователя именно этим. Ведь услугу, в отличие от множества товаров, можно сделать уникальной, так называемой – «индивидуальной», в то время как не многие товары могут оказаться действительно неповторимыми или ранее не производимыми.

Несмотря на насыщение рынка как материальными товарами, так и услугами, потребители желают получать персонализированный подход к удовлетворению собственных амбиций. Личностное общение потенциального пользователя услуг с менеджером компании, ее предоставляющей, является своего рода прямой презентацией, эмоциональной передачей свойств и характеристик отдельно взятой услуги или комплекса услуг, маркетинговым ходом, способствующим продаже услуги. И если в товарном производстве маркетологи делают упор на мотивы потребления и стимулы, способствующие приобретению товаров, то в сфере нематериального производства такие мотивы и стимулы должны стать, прежде всего, инновационными, чтобы не только с наибольшей вероятностью продать услугу, но и вовлечь в ее потребление как можно большее количество пользователей.

Эти стимулы призваны материализовать услугу, передать преимущества пользования, скажем так, оставить след о себе как о материальном продукте. Например, презентация нового банковского продукта может закончиться получением карты банка с выгодным кредитным предложением, обучение в вузе дает возможность получить вполне материальный диплом как доказательство приобретения образовательных услуг и, в конечном итоге, образования.

Таким образом, маркетинг услуг значительно отличается от маркетинга материальных товаров и представляет собой деятельность, направленную, прежде всего, на материализацию услуги как продукта продвижения и сбыта (не отрицая при этом коммерческих целей). В настоящее время осуществить такую деятельность традиционным способом очень сложно ввиду высокого уровня конкуренции во всех сферах услуг.

Цель маркетинга услуг – сделать каждого пользователя постоянным, а лучше всего – лояльным клиентом компании. «Конкуренция на рынке услуг настолько высока, что разработка и внедрение инноваций на сегодняшний день является наиболее перспективным маркетинговым шагом, способным отстроиться от конкурентов и привести к прибыльному бизнесу» [17, с. 259]. Как следствие, на смену традиционному маркетингу услуг приходит инновационный маркетинг, апеллирующий новыми технологиями предоставления компании и ее услуг, формирующий у пользователей материальное представление об услугах как продуктах деятельности, создающий образ услуги посредством запоминающихся и легко считываемых символов. И каждая аудитория, наделенная собственными сегментационными характеристиками, сегодня легко может разобраться в массиве представляемой информации и выбрать для себя именно ту, которая с наибольшей вероятностью и визуальным эффектом может отразить предложение отдельно взятой компании.

Повышение оборота, рост производительности на малых и средних предприятиях услуг в основном зависит от инновационной деятельности. Маркетинг услуг основывается на создании новых или просто улучшении уже существующих услуг. Ускоряющиеся трансформации запросов клиентов, изменяющиеся требования к качественным показателям и растущие темпы обновления приведут сферу услуг к стремительной перестройке. Инновации уже не в перспективе, а в настоящее время становятся основным стратегическим фактором развития любого предприятия, а также экономики в целом.

«Инновационный процесс заканчивается внедрением результатов интеллектуальной деятельности на рынок. Эмпирические исследования показали, что неудачей оканчивается введение около трети новой продукции, а из введенных только треть дает прибыль свыше среднего уровня, прочие позволяют лишь покрыть издержки» [12, с. 228].

Поэтому целесообразно рассматривать инновацию не как понятие – единичное и существующее виртуально, а как деятельность, поддерживаемую государством, являющуюся перспективной для каждой компании, находящей отклик в профессиональных компетенциях руководителей и менеджмента в целом, и подводящую производство новых услуг к конкретным требованиям рынка.

«Инновационная деятельность – это деятельность, направленная на поиск и реализацию инноваций в целях расширения ассортимента и повышения качества продукции, совершенствования технологии и организации производства» [6].

Также «инновационная деятельность – вид деятельности, связанной с трансформацией идеи (результатов научных исследований и разработок, научно-технических достижений и пр.) в новый или усовершенствованный технологический продукт, внедренный на рынке; в новый или усовершенствованный технологический процесс, использованный в практической деятельности; в новый подход к социальным услугам. Предполагает комплекс научно-технических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в совокупности приводят к инновациям» [7].

Если инновационная деятельность – это в основном процесс, направленный на внедрение инноваций различного типа, а сами инновации – это новшества для отдельно взятого рынка, сферы деятельности, компании, определяемые для них как новые технологии производства, новые технологии продаж и работы с потребителями и пр., то инновационность – это, прежде всего, характеристика, придающая компании или отдельной сфере статус прогрессивно ориентированной. Существует такое понятие, как «клиентоориентированность», также мы можем определить и инновационность – это ориентированность компаний на внедрение инноваций. Например, участвуя в специализированной выставке, компания не всегда может пригласить всех своих партнеров и клиентов на такое мероприятие в силу объективных причин, но «при этом компания может посредством digital-технологий транслировать собственное участие и, тем самым, интерактивно поддерживать обратную связь с целевыми аудиториями» [16], одновременно повышая собственную конкурентоспособность.

Сложность внедрения инноваций в сфере услуг предопределена общими российскими тенденциями. По утверждению Леонова Е.Ф., наиболее серьезный фактор, сдерживающий развитие научной деятельности, а, вследствие и инновационной предпринимательской деятельности, наличие большого количества административных барьеров, причем система ГОСТа в стране слишком жесткая. Существует немало инстанций, в которых необходимо согласование множества документов. Барьеры при лицензировании отдельных видов деятельности субъектов малого предпринимательства создают объективные трудности для создания и развития сферы услуг [9, с.135].

Наряду со всем описанным, как свидетельствует практика, «инновации в сфере услуг не получили должного развития, особенно на малых и средних предприятиях. И не только потому, что у в сфере услуг нет достаточных средств для их внедрения, но и потому, что наемные работники предпринимательских структур, как правило, не заинтересованы

использовать инновации и не рассматривают их как непрерывную цепь нововведений технического, экономического, социального и организационного характера» [10].

Важным аспектом низкого внедрения инноваций в сфере услуг является сложность экономической оценки эффективности этого процесса. Теоретически существует множество методов, посредством которых рассчитывается экономическая эффективность инноваций. Если в товарном производстве можно рассчитать затраты после внедрения инновационной техники, новых технологий в производстве продукции, то в услугах мы не можем просчитать, каким образом, например, инновация в образовательной услуге отразилась на количестве привлеченных в следующем учебном году абитуриентах. То же самое касается и других услуг. Чем высокоинтеллектуальнее услуги, тем сложнее оценить их экономическую эффективность.

Помимо экономического эффекта, который в сфере услуг рассчитать очень сложно, можно вывести финансовый, научно-технический, ресурсный, социальный, экологический.

Общим принципом оценки эффективности является сопоставление результата и затрат, что может быть выражено как в натуральных, так и в денежных величинах. Эффективная реализация инноваций предполагает превышение результата от внедрения инновации над затратами на реализацию инновации. Оценка эффекта от реализации инноваций необходима для сопоставления полученных при этом результатов с результатами от применения других аналогичных по назначению вариантов инноваций [3].

Предполагается, что если сервисная организация локального уровня вложит во внедрение инноваций 100 000 рублей в год, то финансовый эффект от этого нововведения должен быть не менее 250 000 рублей, который организация получит примерно через 2,5 года. Сложно утверждать в таком случае, будет ли являться инновация актуальной в течение такого периода возврата инвестиций от ее внедрения. Также невозможно объективно оценить, каким образом та или иная инновация (что под этим подразумевается в каждом отдельном случае), может влиять на развитие деятельности организации. Например, инновационный Интернет-портал организации может быть инновационным некоторое время, пока конкуренты не сделают точно такой же. Тогда в первом случае инновация из ряда новшеств перейдет в стандартный комплекс коммуникаций, но при этом будет приносить определенный доход компании за счет привлечения новых клиентов. Что в таком случае мы будем считать экономической эффективностью? Инновацию, когда-то внедренную в маркетинг услуг или пролонгированное действие сайта, сформировавшего узнаваемость организации, или приверженность клиентов, в свою очередь, оценивших этот сайт как один из маркетинговых и коммуникационных инструментов компании. Бесспорно, рассчитать своего рода рентабельность Интернет-портала организации можно по стандартно принятой формуле рентабельности, но тогда будет рассчитана только эффективность сайта. Организация также может провести онлайн-опрос и выявить, как посетители или клиенты относятся к инновационному сайту, к его инструментарию, сколько этот сайт привлек клиентов в заданный период времени, подзуются пользователи тем или иным инструментом обратной связи и пр. Но в совокупности эффективность самой инновации в сфере услуг рассчитать фактически невозможно. Этим мы еще раз подтверждаем хотя и значительную роль инноваций в маркетинге услуг и в целом в сфере услуг, но низкую

их внедряемость из-за невозможности объективной оценки экономической эффективности.

В то же время изменения под воздействием инноваций в сфере услуг могут происходить и положительно влиять на деятельность отдельной организации.

Выделяют три основные группы изменений:

- изменения, вызванные трансформациями во внешней среде;

- изменения, связанные с потребностями самой организации в процессе ее функционирования с сохранением (стабилизирующие изменения) или модификацией ее функций (модифицирующие изменения) в сфере услуг;

- изменения, порожденные результатами функционирования организации во внешней среде и стимулирующие внутренние преобразования за счет «обратной связи» (как раз один из тех случаев, который мы описали выше). Все три типа изменений направлены на обеспечение устойчивой и стабильной деятельности; если результат инновационной деятельности рассматривать как последовательную цепочку вновь формирующихся ценностей и потребностей [10].

Выводы. В сложившихся условиях рынка инновации в сфере услуг, а также в деятельности отдельно взятых сервисных организациях, можно реализовать последовательно и в определенных направлениях.

Первое – это реорганизация структур управления таким образом, чтобы все линейно-функциональные связи внутри компании способствовали ее развитию и установлению прогрессивно-настроенных внутрикорпоративных отношений. Этот управленческий шаг не имеет прямого отношения к маркетингу услуг, но без аккумуляции усилий по менеджменту невозможно развивать маркетинг организации. Именно осознание сотрудниками компании и руководством роли и значения для компании инновационной деятельности, организация работы компании таким образом, чтобы это позволило реализовывать инновационные проекты, – дает возможность профессионально осуществлять маркетинговую деятельность и, как следствие, компетентно подходить к внедрению инноваций в отдельные услуги.

Второе – разработка комплекса услуг, сформированного на основе глубинных исследований рынка, в том числе сопутствующих предпочтений и последующих потребностей ее представителей. Такой подход для отдельно взятой компании, как правило, не требует дополнительных финансовых затрат,

однако может значительно уменьшить расходы на разработку и реализацию digital-коммуникаций и, в конечном результате, снизить издержки, связанные с внедрением инноваций, востребованных рынком или считающихся на отдельном взятом рынке нововведением.

Третье – внедрение инноваций в коммуникации, что позволит усилить коммуникационное пространство, функционально способное сформировать устойчивое представление о компании и услугах в сознании ее аудиторий и способствовать передаче этого представления таким образом, чтобы наделять услуги материальными свойствами, понятными пользователю и/или потенциальному клиенту компаний. Такой маркетинговый подход будет способствовать привлечению новых клиентов, расширению базы постоянных пользователей услуг, формированию деловой репутации в бизнес-среде и повышению имиджа компании среди конкурентов. Создать инновационное коммуникационное пространство сегодня возможно посредством digital, которые имеют огромный технический, технологический и коммуникационный потенциал и должительно воспринимаются аудиториями, разными по своим сегментационным характеристикам.

Четвертое – обращение к «Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 года», в которой акцент делается на кластерную политику внедрения инноваций, в том числе в сфере услуг, что позволит объединить цели, задачи одного кластера и создавать более выгодные условия для внедрения и развития инноваций [13]. Возможно, для отдельных сфер услуг такая политика может создать благоприятные условия для внедрения инноваций, повышения конкурентоспособности и расширения сферы влияния.

И в конечном итоге, совершенствование технологий продаж услуг посредством инновационных методов и средств таким образом, чтобы клиент мог получить услугу в момент возникновения потребности в ней. Часто происходит навязывание услуги без определенной и сформированной в ней потребности у пользователя (телекоммуникационные, банковские, страховые и мн. др.). В последующем происходит отторжение от услуги и, как следствие, от компании, ее предоставляющей. В таком случае целью маркетинга услуг ставится создать инновационную технологию продажи услуги, адекватную не только потребностям индивидуума (так как необходима четкая персонификация), но не в меньшей степени и требованиям рынка.

#### Библиографический список

1. Безпалова А.Г. Инновационный маркетинг: Учебное пособие. – Изд-во «Азов-Печать»: – Ростов-на-Дону, 2014. – 200 с.
2. Безпалова А.Г., Колтырева И.В. Инновационность как детерминанта развития локальных компаний сферы услуг // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2016. – №9 (ч.1). – С. 11-15.
3. Богомолова И.С. [и соавторы] Инновационный и проектный менеджмент. Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Изд-во ЮФУ, 2014. – 181 с. [Электронный текст] URL: [http://www.aup.ru/books/m1518/3\\_5.htm](http://www.aup.ru/books/m1518/3_5.htm) (дата обращения: 07.10.2017).
4. Ветров В.Е. Диалектический характер нематериального производства. – 2015. – №11. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/dialekticheskiy-harakter-nematerialnogo-proizvodstva> (дата обращения: 05.10.2017).
5. Заиченко С.А. Развитие инноваций в сфере услуг // Форсайт. – 2007. – №1. – С. 30–33.
6. Инновационная деятельность в системе управления предприятием. URL: <http://bukvi.ru/upravlenie/prihodgment/innovacionnaya-deyatelnost-v-sisteme-upravleniya-predpriyatiem.html> (дата обращения: 12.08.2017).
7. Исследование понятия «инновация». URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/152267> (дата обращения: 20.08.2017).
8. Концепции открытых инноваций. URL: <https://reputora.com/koncepcii-otkrytyh-innovacij> (дата обращения: 10.08.2017).

9. Леонов Е.Ф. Состояние малого инновационного предпринимательства в России и факторы, ограничивающие его развитие // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2016. – №9 (ч.1). – С. 134-139.
10. Носкова Н.А. Инновационная деятельность в сфере услуг // Современные научные исследования и инновации. – 2012. – № 6. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2012/06/15039> (дата обращения: 28.09.2017).
11. Показатели эффективности инвестиционного проекта (инвестиций). URL: <http://mathhelpplanet.com/static.php?p=pokazateli-effektivnosti-investitsionnogo-proekta> (дата обращения: 07.10.2017).
12. Покровская Л.Л. Реализация инноваций как фактор развития сферы услуг // Теория и практика общественного развития. – 2012. – №9. С.225-228.
13. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. URL: <http://minsvyaz.ru/common/upload/2227-pril.pdf> (дата обращения: 23.09.2017).
14. Теория инновационного развития И. Шумпетера. URL: [http://velib.com/read\\_book/abzallilova\\_l\\_r\\_gotlib\\_e\\_m-ishhakova](http://velib.com/read_book/abzallilova_l_r_gotlib_e_m-ishhakova) (дата обращения: 07.08.2017).
15. Что такое инновации. URL: <http://economic-mathematics.academic.ru> (дата обращения: 30.11.2016).
16. Шумович А. Великолепные мероприятия. Технологии проведения event management. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008. – 280 с.
17. Шустов А.А. Маркетинговые инновации как одно из важнейших направлений инновационной политики // Молодой ученый. – 2013. – №9. – С. 258-263.

#### References

1. Bezpalo A.G. Innovacionnyj marketing: Uchebnoe posobie. – Izd-vo «Azov-Pechat'»: – Rostov-na-Donu, 2014. – 200 s.
2. Bezpalo A.G., Kolytseva I.V. Innovacionnost' kak determinanta razvitiya lokal'nyh kompanij sfery uslug // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. – 2016. – №9 (ch.1). – S. 11-15.
3. Bogomolova I.S. [I soavtory] innovacionnyj i proektnyj menedzhment. Uchebnoe posobie. – Rostov-na-donu: Izd-vo YUFU, 2014. – 181 s. [Elektronnyj tekst] URL: [http://www.aup.ru/books/m1518/3\\_5.htm](http://www.aup.ru/books/m1518/3_5.htm) (дата обращения: 07.10.2017).
4. Vetrova E.A. Dialekticheskij harakter nematerial'nogo proizvodstva. – 2015. – №11. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/dialekticheskij-harakter-nematerialnogo-proizvodstva> (дата обращения: 05.10.2017).
5. Zaichenko S.A. Razvitie innovacij v sfere uslug // Forsajt. – 2007. – №1. – S. 30-33.
6. Innovacionnaya deyatel'nost' v sisteme upravleniya predpriyatiem. URL: <http://bukvi.ru/upravlenie/nanadgment/innovacionnaya-deyatelnost-v-sisteme-upravleniya-predpriyatiem.html> (дата обращения: 12.08.2017).
7. Issledovanie ponyatiya «Innovacija». URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/152267> (дата обращения: 20.08.2017).
8. Konceptii otkrytyh innovacij. URL: <https://repetitora.com/konceptii-otkrytyh-innovacij> (дата обращения: 10.08.2017).
9. Leonov E.F. Sostoyanie malogo innovacionnogo predprinimatel'stva v Rossii i faktory, ogranichivayushchie ego razvitie // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. – 2016. – №9 (ch.1). – S. 134-139.
10. Noskova N.A. Innovacionnaya deyatel'nost' v sfere uslug // Sovremennye nauchnye issledovaniya i innovacii. – 2012. – № 6. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2012/06/15039> (дата обращения: 28.09.2017).
11. Pokazateli ehffektivnosti investitsionnogo proekta (investicij). URL: <http://mathhelpplanet.com/static.php?p=pokazateli-effektivnosti-investitsionnogo-proekta> (дата обращения: 07.10.2017).
12. Pokrovskaya L.L. Realizaciya innovacij kak faktor razvitiya sfery uslug // Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya. – 2012. – №9. S.225-228.
13. Strategiya innovacionnogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda. URL: <http://minsvyaz.ru/common/upload/2227-pril.pdf> (дата обращения: 23.09.2017).
14. Teoriya innovacionnogo razvitiya J. Shumpetera. URL: [http://velib.com/read\\_book/abzallilova\\_l\\_r\\_gotlib\\_e\\_m-ishhakova](http://velib.com/read_book/abzallilova_l_r_gotlib_e_m-ishhakova) (дата обращения: 07.08.2017).
15. Chto takoe innovacii. URL: <http://economic-mathematics.academic.ru> (дата обращения: 30.11.2016).
16. Shumovich A. Velikolepnye meropriyatiya. Tekhnologiya provedeniya event management. – М.: Mann, Ivanov i Ferber, 2008. – 280 с.
17. Shustov A.A. Marketingovyie innovacii kak odno iz vazhnejshih napravlenij innovacionnoj politiki // Molodoy uchenyj. – 2013. – №9. – S. 258-263.

## К ВОПРОСУ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

**Базаров Р.Т.,** к.э.н., доцент, Университет Управления «ТИСБИ»  
**Данилин Г.М.,** Университет Управления «ТИСБИ»

**Аннотация:** В данной статье проведено исследование в области финансовой грамотности и финансового поведения граждан Республики Татарстан. Представлены статистические данные за последние 5 лет. Определены проблемы и потенциальные проблемы финансового поведения граждан, так же предложены пути по их решению и избеганию. Был проведен опрос ухудшения финансового положения населения региона. Дана оценка финансового поведения граждан по использованию кредитов, а также использованию страховых выплат от страховых компаний. В заключении были сделаны выводы о значимости для экономики Татарстана выработки грамотной концепции финансового поведения граждан. Были предложены мероприятия и рекомендации, направленные на повышение финансовой грамотности населения Республики Татарстан. Была предложена модель финансового поведения населения региона. **Ключевые слова:** финансовая грамотность, финансовое поведение граждан, Татарстан, финансовое поведение граждан по использованию кредитов.

**Abstract:** This article conducted research in the field of financial literacy and financial behaviour of citizens of the Republic of Tatarstan. Statistics presented for the last 5 years. Identified problems and potential problems in the financial behaviour of citizens, the ways for their solution and avoidance. A survey was conducted of the deteriorating financial situation of the population of the region. Assessed the financial behaviour of citizens on the use of credit, and insurance payments from insurance companies. In conclusion, the conclusions were made about the importance for the economy of Tatarstan develop a proper concept of financial behavior of citizens. Proposed actions and recommendations aimed at improving the financial literacy of the population of the Republic of Tatarstan. Was the model of financial behavior of the population of the region.

**Keywords:** financial literacy, financial behavior, Tatarstan, citizens financial behavior of citizens on the use of loans.

Финансовое поведение – это поведение граждан, определяющее их распоряжения финансовыми ресурсами, распределение уровня риска и доходности, инвестирование имеющихся в их распоряжении ресурсов и определение приоритетных направлений для расходов финансов. Под финансовым поведением понимают поведение граждан в области дохода и расхода денежных или иных финансовых ресурсов. Кроме важности финансового поведения, есть не важное понятие как финансовая грамотность. Под финансовой грамотностью понимают умение грамотно пользоваться финансовыми ресурсами, продуктами финансовых институтов и грамотное составление личного бюджета. Только при наличии финансовой грамотности, возможно наличие грамотного финансового поведения.

Финансовое поведение населения является объектом исследования нескольких социальных наук. Но прежде чем перейти к рассмотрению основных идей и исследовательских гипотез, разработанных в той или иной дисциплине, необходимо остановиться на проблемах, возникающих на уровне основных определений, которыми пользуются исследователи смежных наук, и которые обычно принимаются без доказательств. Основная задача данной главы состоит в том, чтобы показать, что за их мнимой простотой таится масса условностей, принятых для облегчения расчетов. И дело не только в том, что обычные люди, к которым обращаются с вопросами об их финансах в ходе опросов, затрудняются с ответом или вкладывают в ответы самые разные значения. Важно то, что и в стане экспертов нет полной определенности, поскольку конвенциональные определения не свободны от логических противоречий.

Задачами этой работы является обоснование важности программ по повышению финансовой грамотности населения, выявление нынешних и потенциальных проблем, а также методы по их решению и избеганию.

Под финансовым поведением населения мы будем называть деятельность граждан по поводу мобилизации и использования денежных ресурсов.

Одним из показателей финансового поведения, может послужить кризис. Так как финансовое поведение граждан в кризисный период оказывается более различным. Нами проведен опрос населения

г. Казань, который заключался в следующем вопросе – «Если ваше (вашей семьи) финансовое положение неожиданно ухудшится вследствие каких-либо причин, то что вы прежде всего предпримете?».

Данные рисунка 1. позволяют определить самые способы реновации личных бюджетов граждан России в случае ухудшения финансового положения. Одним из самых распространенным способом по заверению граждан оказался поиск новых доходов (45% от общего числа ответов), вторым способом оказалось – сокращение расходов и экономия на всем (43%), менее распространенными способами оказались – расчёт на помощь родственников (15%), заем кредита в банке (6%), ожидание помощи от государства (6%) и трата сбережений (5%), самыми нераспространёнными способами оказались – продажа имущества (3%), использование недвижимости (2%), ожидание помощи от работодателей (2%), ожидание страховых выплат (1%) и сдача имущества в ломбард (1%). 5% респондентов не смогли найти ответа.

Данный опрос населения г. Казань, о том как они поведут себя в случае неожиданного ухудшения финансового положения показал следующее (рис. 1).

Финансовое поведение граждан так же может отличаться и не только при финансовых трудностях. Например: трем совершенно разным людям достался один миллион рублей. Один из них оказался менее рискованным и перевел всю сумму в банковский вклад под заранее определенный процент годовых, в то время как второй открыл на эти деньги бизнес, а третий самый рискованный перевел всю сумму в акции быстроразвивающихся компаний. Они выбрали различные уровни риска и потенциального дохода. В многом финансовое поведение складывается из от личностных качеств, готов ли человек к рискованным, но прибыльным авантюрам или он больше предпочитает стабильный и малый доход? Именно этот вопрос чаще всего определяют финансовое поведение каждого. Важно уметь соотносить риск и доходность.

Кроме личностных качеств характера, финансовое поведение зависит от таких факторов как наличие образования, заработной платы и наличие финансовой грамотности. Так изучив статистику по Республике Татарстан, можно спрогнозировать перспективу развития финансового поведения Татар-

станцев. Для этого необходимо изучить и среднюю заработную плату региона и г. Казань.

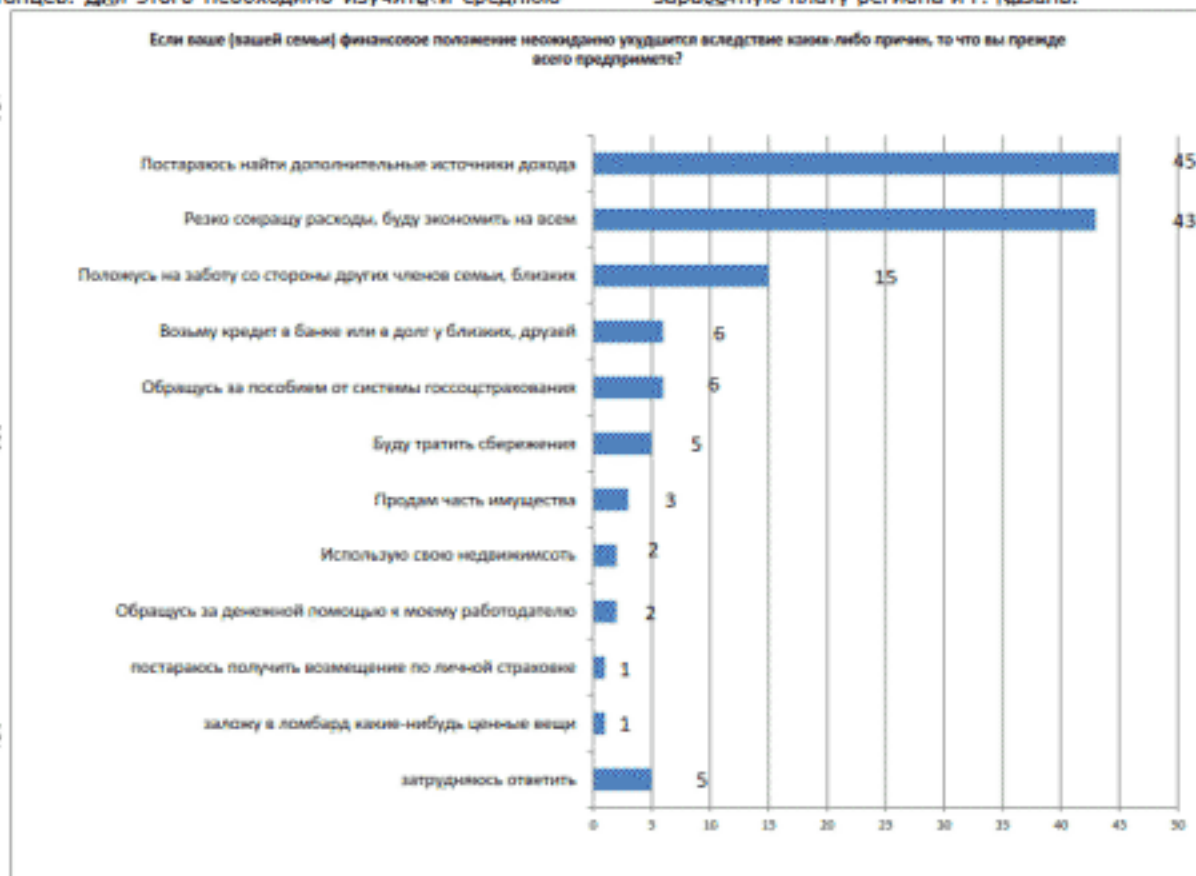


Рисунок 1 - Причинно-следственная диаграмма финансового положения граждан г. Казань

Средняя заработная плата, начисленная работникам предприятий и организаций, включая субъекты малого предпринимательства, в январе 2016г. составила 27988,3 руб. и возросла на 7,4% по сравнению с соответствующим периодом 2015г. Реальная заработная плата (рассчитанная с учетом индекса потребительских цен на товары и услуги) в январе 2016г. составила 99,4% к соответствующему периоду 2015г.

Это очень благоприятная тенденция, однако наличие высоких заработных плат, без наличия

финансовой грамотности, не является гарантом безбедной жизни.

Исследуя статистику кредитования в Республике Татарстан, можно сделать вывод, что с каждым годом, граждане все чаще начинают пользоваться продуктами финансовых институтов.

Кредиты, предоставленные организациями, физическим лицам и кредитным организациям на территории Республики Татарстан представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Кредиты, предоставленные организациями, физическим лицам и кредитным организациям на территории Республики Татарстан

Показатели	Год				
	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6
Число коммерческих банков, зарегистрированных на территории РТ, единиц	26	25	23	22	22
Число филиалов, единиц	98	96	87	66	49
Кредитные вложения, млн. рублей	447386,3	552883,1	635000,0	723300,0	820400,0
в том числе:					
краткосрочные	110969,1	121923,1	140700,0	159000,0	186800,0
в процентах к итогу	24,8	22,1	22,2	22,0	22,8
долгосрочные	295562,9	403674,0	464500,0	525900,0	580800,0
в процентах к итогу	66,1	73,0	73,2	72,7	70,8
Кредиты другим банкам, млн. рублей	7781,8	14752,3	23200,0	33300,0	48400,0

Наблюдая статистику кредитования банков Республики Татарстан за период с 2012 по 2016 годы можно сделать вывод о том, что с каждым годом граждане берут все больше кредитов, что говорит о расширении спроса на услуги финансовых институтов. Средний рост кредитных вложений с 2012 по 2016 годы составил 16,4% в год.

Так же кроме использования кредитов, граждане все чаще начинают пользоваться услугами страховых компаний, данные которых представлены в таблице 2.

Также наблюдается аналогичный рост спроса на услуги страховых организаций. Так в 2013 году было заключено в два раза больше договоров, чем в предыдущем 2012 году, однако этот резкий скачок



заключенных договоров добровольного страхования уже в 2014 году вернулся к значению 2012 года, но начал стабильный рост в среднем на 9.1% в год.

Таблица 2 - Отдельные показатели деятельности страховых организаций

Показатель	Год				
	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6
Число учтенных страховых организаций, единиц	15	15	14	16	14
Число филиалов (на конец года), единиц	238	326	320	333	331
Уставный капитал, млн. руб.	4540,8	4715,2	4777,2	4877,2	4367,2
Коэффициент выплат, %	89,8	71,7	60,0	50,5	54,3
Число заключенных договоров добровольного страхования, тысяч	1274,7	2448,6	1274,0	1449,5	1516,6
Поступление страховых взносов по добровольному и обязательному страхованию, млн. руб.	21916,5	8153,8	9199,9	11557,2	12052,7
в том числе по договорам, заключенным за счет средств граждан	2742,9	3522,8	4179,9	5317,5	6760,2
Выплаты по договорам страхования, млн. руб.	19680,8	5850,3	5522,8	5833,7	6546,4
в том числе по договорам, заключенным за счет средств граждан	2063,5	2319,5	2837,2	3355,1	3948,1
Прибыль (убыток) до налогообложения, млн. руб.	821,1	746,6	602,0	1045,0	1694,0

Далее проанализируем занятость населения Республики Татарстан за 2012-2016 гг. и представим в таблице 3.

Анализируя таблицу 3, можно просмотреть, что за периоды с 2011 по 2015 годы численность рабочей силы выросла, а количество безработных упало. Средний рост рабочей силы за 2012 - 2016 годы составил 0.3%, а среднее снижение безработных зарегистрированных в государственных учрежде-

ях службы занятости за 2012 - 2016 годы равно 12.05%.

Несмотря на все положительные показатели, которые были приведены выше, для сохранения столь положительной тенденции, необходимо более углубленное формирование финансовой грамотности и просвещения граждан. Такие программы нужно начинать проводить с ранних лет, с целью, чтобы каждое последующее поколение было более финансово грамотнее предыдущего.

Таблица 3 - Численность рабочей силы, занятых и безработных, тыс. чел.

Показатель	Год				
	2011	2012	2013	2014	2015
Численность рабочей силы -	2034,7	2050,9	2042,1	2056,7	2062,2
Занятые в экономике	1939,9	1966,3	1961,4	1975,9	1980,2
Безработные (по МОТ)	94,8	84,6	80,7	80,8	82,0
Безработные, зарегистрированные в государственных учреждениях службы занятости населения	28,6	23,3	17,4	15,2	16,5
из них безработные, которым назначено пособие по безработице - всего	24,9	20,4	15,6	13,1	14,7

Любой гражданин, имеющий финансово грамотное поведение, стремится к профицитному личному бюджету. Но после накопления определенной суммы денег, возникает закономерный вопрос, «что с ними делать?»

С одной стороны можно было бы просто оставить их лежать дома, но тогда они обесценятся от инфляции (по состоянию на сентябрь 2017 инфляция в Российской Федерации была равна 3% [5]), так же можно было бы купить иностранную валюту и надеяться, на ее рост, но рост ее не гарантирован, вполне возможно падение ее курса, поэтому это рискованный способ хранения финансовых ресурсов.

Для более стабильного сохранения и приумножения личного капитала можно положить все деньги в банк, но нет гарантий, что банк не разорится, в случае разорения банка, сбережения вкладчиков по

состоянию на 2017 год страхуются на сумму до 1.4 миллиона рублей, иначе говоря если вы положите 14 миллионов, а банк разорится, вам выплатят только 1.4 миллиона, это тоже очень плохая перспектива, особенно это чувствуется после краха Татфондбанка в декабре 2016 года. Но есть и более стабильные и доходные методы хранения, это покупка акций крупных и развивающихся компаний или покупка недвижимости, а так же при наличии каких либо навыков открытие и личного бизнеса.

Так проведя анализ общей доходности крупных компаний Республики Татарстан можно выявить наиболее оптимальный продукт для инвестирования. В открытых источниках есть информация о всех акционерных обществах РТ.

Также в открытых источниках есть финансовая сводка на любое открытое акционерное общество

Таблица 4 - Анализ финансовых результатов деятельности предприятия ПАО «Татнефть»

Показатель	Год			
	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
Общий доход	588082	552712	476360	454983
Валовая прибыль	502811	492799	421882	404671
Операционные доходы	143104	130501	106533	104409
Чистая прибыль	107389	98930	92227	70832

Средний рост общего дохода - 8,96%

Средний рост валовой прибыли - 7,4%

Средний рост операционных доходов - 11.2%

Средний рост чистой прибыли - 15%

Вывод - это перспективный инвестиционный продукт]

Таблица 5 - Анализ финансовых результатов деятельности предприятия ПАО «Казаньоргсинтез»

Показатель	Год			
	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
Общий доход	75514	68700	54969	46215
Валовая прибыль	32334	28564	15029	9087
Операционные доходы	23340	23400	7752	2885
Чистая прибыль	17971	18621	6127	2118

Средний рост общего дохода - 17,6%  
Средний рост валовой прибыли - 56,4%  
Средний рост операционных доходов - 125,6 %  
Средний рост чистой прибыли - 390%

Вывод - это перспективный инвестиционный продукт

Кроме всего выше перечисленного, есть еще такие способы хранения личного капитала как покупка недвижимости. Так Средняя стоимость кв. м в Казани за сентябрь 2017 - 63 883 руб.

Предложения по развитию финансово грамотного поведения

Программа по повышению финансовой грамотности:

Цель программы: Целью данной программы является повышение финансовой грамотности населения среди молодежи в возрасте от 7 до 18 лет.

Задачи: Основная задача это создание, учебных пособий, программ и рекомендаций, направленных на финансовое просвещение граждан, выделение внеурочных часов для просвещения граждан,

Сроки выполнения программы: не более 5 лет.

Ожидаемый результат: Наличие нового финансового грамотного населения Республики.

Использование данных результатов: При наличии финансово грамотных граждан, ожидается экономический подъем Республики.

Этапы выполнения:

1. Создание учебных пособий для учащихся.

2. Создание преподавательской программы.

3. Выделение внеурочных часов для преподавания уроков финансовой грамотности.

4. Экзаменация граждан, на предмет наличия финансовой грамотности.

Сущность программы заключается в проведении внеурочных занятий с школьниками на тему по повышению финансовой грамотности. Программа разделена на три категории, 1 -4 классы самые простые основы сущности финансов, 5 - 9 - классы, более подробное рассмотрение финансов и личного и семейного бюджета, 10 -11 - углубленное изучение, финансовая грамотность.

Так для школьников младших классов (1 -4 класс) необходимо проводить занятия - «Финансовый мир» (название по аналогии с предметом школьной программы «окружающий мир»), с ранних лет объясняя детям, основные и простейшие финансовые термины и решение простейших арифметических финансовых задач.

Для средних классов (5 - 9), уже начать преподавание «основы личного и семейного бюджета», так как примерно в этом возрасте у детей начинают появляться личные деньги. В этом возрасте детям уже пора будет иметь примерные представления о распределении и планировании своих расходов, о финансовых услугах - банковских вкладах, кредитах, страховании. О финансовых продуктах - акциях, облигациях, векселях. О том, на что лучше тратить деньги, как составить смету личных расходов и личных доходов.

Для старших классов (10 - 11), после изучения дисциплины «основы личного и семейного бюджета», начать более углубленно изучать финансовые

услуги и инструменты, с целью повышения финансовой грамотности.

Список необходимой литературы для осуществления программы

1-4 классы

-Финансовая азбука - книга содержащая в себе основные финансово-экономические термины, необходима для разъяснения школьникам основ финансовой терминологии.

-Финансовая арифметика - задачник, включающий в себя набор простейших арифметических задач на финансовую тему

5-9 классы

-Личные финансы - учебник по составлению личного бюджета, умению распределять расходы и доходы, советы, как и в чем, хранить деньги, о том как не стать жертвой мошенников.

10-11 классы

-Финансовая грамотность - углубленное финансовое учебное пособие, включающее себя инструкции к применению услуг банков, страховых организаций, выбору продукта инвестирования, выбору соотношения риск-прибыль.

Тем самым при реализации данной программы в ближайшие 10 лет будет ожидать резкий подъем финансовой грамотности населения, увеличения спроса на услуги банков, страховых организаций, кредитных учреждений, привлечение частных капиталов к инвестированию. Также ожидается развитие частного предпринимательства, что приведет к еще большему сокращению безработицы и насыщению рынка новыми рабочими местами.

Однако одна из программ по повышению финансовой грамотности в Татарстане уже реализуется.

В Татарстане запускают программу «Повышение уровня финансовой грамотности населения и развитие финансового образования в Республике Татарстан в 2016-18 годы». Она стала предметом обсуждения на семинаре 24-26 марта в Казанском федеральном университете (КФУ) проходит установочный семинар по запуску региональной программы. Об этом сообщается на сайте Министерства финансов России.

«Программа реализуется в рамках Проекта Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в РФ». В открытии семинара приняли участие заместитель Министра финансов Российской Федерации Сергей Сторчак и ректор КФУ Ильшат Гафуров. Сергей Сторчак отметил, что цель семинара - дать официальный старт программы в Республике Татарстан и обсудить вопросы дальнейшего развития. В ходе своего выступления он рассказал о ситуации с финансовой грамотностью и защитой прав потребителей финансовых услуг в России: «40 процентов населения страны отмечают, что их сбережений хватает только на месяц, а то и меньше, при этом каждый десятый опрошенный гражданин заявил, что недоволен сотрудничеством с финансовыми организациями в силу разных причин». 38 процентов россиян отметили, что представители финансовых организаций навязывают им финансовые услуги. В то же время каждый десятый россиянин подписывает банков-

ский договор, не читая его. «Подобные явления и тенденции свойственны не только России, это общемировая тенденция. Большая часть населения развитых стран имеет уровень финансовых знаний, которые трудно оценить как достаточный», - отметил замминистра финансов. Национальные стратегии повышения финансовой грамотности населения разработаны сегодня во многих странах, в этот процесс вовлечены более чем шестьдесят стран мира, в том числе и самые развитые. «Минфином России подготовлены и апробированы учебно-методические комплекты по финансовой грамотности для учащихся 2 - 11 классов. Важно, что финансовые отношения будут изучаться с раннего возраста», - подчеркнул Сергей Сторчак. По его словам, сейчас большое внимание уделяется подготовке учителей, преподавателей, от деятельности которых во многом будет зависеть успех программы. Например, создаются методические центры по повышению квалификации учителей, желающих принять участие в реализации программы по повышению финансовой грамотности. «Улучшению ситуации с финансовой и правовой грамотностью будет способствовать и тот факт, что уже сейчас разработаны раздаточные материалы, которые помогут гражданам разобраться, куда обращаться, если их права нарушены», - сказал он.» [9]

«Ректор КФУ Ильшат Гафуров отметил, что Казанский университет обладает необходимыми ресурсами для того, чтобы стать центром повышения финансовой грамотности населения в Республике. У нас представлены все направления подготовки

специалистов в области экономики, финансов, а значит, мы сможем стать партнерами для Министерства финансов Российской Федерации, Министерства финансов Республики Татарстан, Министерства образования и науки Республики Татарстан, то есть тех ведомств, которые несут ответственность за реализацию данной программы, - подчеркнул он. - Если же говорить о необходимости реализации данного проекта, то она не вызывает сомнения, ведь, к сожалению, в наши дни есть люди, которые хотят заработать состояние за счет обычных граждан». Татарстан в этом году принимал активное участие во Всероссийской неделе финансовой грамотности для детей и молодежи. Более 1000 студентов Казанского федерального университета, разместившись в нескольких аудиториях, проходили тестирование по финансовой грамотности. А учебные заведения региона оказались одними из самых активных участников Недели: дети и молодежь из более чем 300 учебных заведений приняли участие в различных образовательных мероприятиях. Таким образом, начало проекту в Татарстане положено, а в ближайшие дни участники семинара обсудят еще многие вопросы: опыт реализации мероприятий по повышению финансовой грамотности населения и защите прав потребителей рынка финансовых услуг, реализацию образовательных программ по повышению финансовой грамотности для целевых групп проекта и другие.» [9]

Мы предлагаем модель развития финансового поведения и финансовой грамотности г. Казань.

**Почему важно развивать финансовую грамотность населения?**

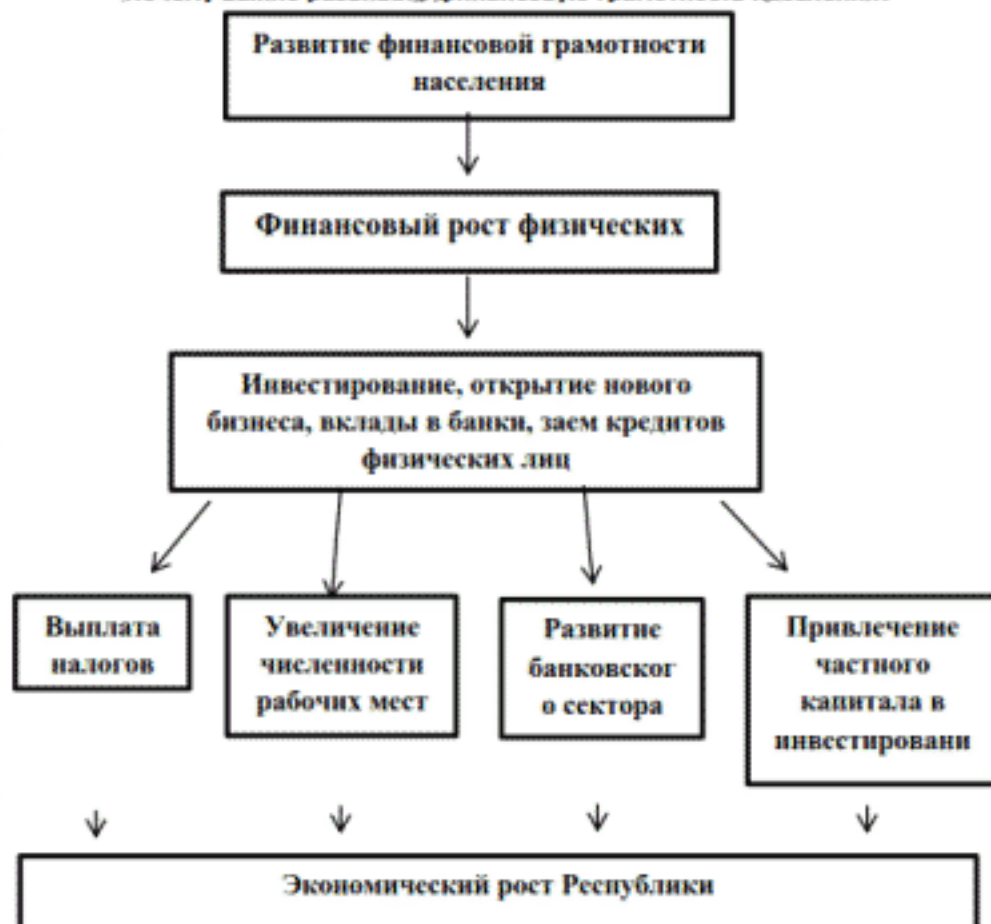


Рисунок 2 - Модель развития финансового поведения и финансовой грамотности региона

С применением данных мероприятий в области образования, вероятнее всего будет более высокий

и стабильный уровень повышения финансовой грамотности населения, это же в свою очередь поведет

экономику республики к более быстрому росту, так как граждане чаще и эффективнее будут пользоваться финансовыми услугами, грамотнее тратить и инвестировать свои финансовые ресурсы.

Частично эти программы уже начинают реализовываться в жизни, например в Казани, один из местных банков начал программы по повышению финансовой грамотности своих клиентов [10].

К счастью, наблюдая положительную тенденцию, приведённую выше, в области повышения зарплатных плат и уровня образованности жителей Республики Татарстан можно заявить, что финансовое поведение наших граждан с каждым годом становится более грамотным. Это не может не радовать, но очень важно сберечь эту тенденцию. Ведь финансовая грамотность граждан является основой экономического укрепления Республики.

#### Библиографический список

1. Е.И. Корконосова, Г.Р. Имаева, О.А. Шарова. Социально-экономическое развитие. — Социология. Статистика. Публикации. Отраслевые обзоры. — Москва: Издательство НАФИ, 2017. — С. 45-46. — 81 с. — ISBN 2541-9927.
2. Базаров Р.Т., Тишкина Т.В. К вопросу регулирования инвестиционных процессов деятельности НКО // Горизонты экономики. - 2015. - №2 (21), С.50-54
3. Базаров Р.Т., «К вопросу инвестиционной политики некоммерческого сектора Республики Татарстан», сегодня и завтра российской экономики, г. Москва, С. 90-93, 2014 год.
4. Е.И. Корконосова, Г.Р. Имаева, О.А. Шарова. Социально-экономическое развитие. — Социология. Статистика. Публикации. Отраслевые обзоры. — Москва: Издательство НАФИ, 2017. — С. 45-46. — 81 с. — ISBN 2541-9927.
5. Милославский В. Г., Герасимов В. С., Транова В. А., Герасимова О. С., Хейлык И. А. Финансовая грамотность населения: проблемы и перспективы // Молодой ученый. — 2016. — №4. — С. 452-456.
6. Финансовая грамотность населения. Электронный ресурс <https://finagram.com/znaite-svoi-lichnye-finansy/>
7. Финансы и бизнес для начинающих, Электронный ресурс <http://fin-site.ru/finansovaya-gramotnost-dlya-nachinayushhix.html>
8. Шлычков В. В., Нестулаева Д. Р., Алафузов И. Г. Малый бизнес о векторе социально-экономического развития экономики России: взгляд из региона // Обзор экономики, права и социологии. - 2015. - № 2. - С. 97-103.

#### References

1. E.I. Korokonosova, G.R. Imaeva, O.A. Sharova. Social'no-ehkonomicheskoe razvitie. — Sociologiya. Statistika. Publikacii. Otrasleyve obzory. — Moskva: Izdatel'stvo NAFI, 2017. — S. 45-46. — 81 s. — ISBN 2541-9927.
2. Bazarov R.T., Tishkina T.V. K voprosu regulirovaniya investitsionnyh processov deyatel'nosti NKO // Gorizontaly ehkonomiki. - 2015. - №2 (21), S.50-54
3. Bazarov R.T., «K voprosu investitsionnoj politiki nekommercheskogo sektora Respubliki Tatarstan», segodnya i zavtra rossijskoj ehkonomiki, g. Moskva, S. 90-93, 2014 god.
4. E.I. Korokonosova, G.R. Imaeva, O.A. Sharova. Social'no-ehkonomicheskoe razvitie. — Sociologiya. Statistika. Publikacii. Otrasleyve obzory. — Moskva: Izdatel'stvo NAFI, 2017. — S. 45-46. — 81 s. — ISBN 2541-9927.
5. Miloslavskij V. G., Gerasimov V. S., Tranova V. A., Gerasimova O. S., Hejlyk I. A. Finansovaya gramotnost' naseleniya: problemy i perspektivy // Molodoy uchenyj. — 2016. — №4. — S. 452-456.
6. Finansovaya gramotnost' naseleniya. EHlektronnyj resurs <https://finagram.com/znaite-svoi-lichnye-finansy/>
7. Finansy i biznes dlya nachinayushchih, EHlektronnyj resurs <http://fin-site.ru/finansovaya-gramotnost-dlya-nachinayushhix.html>
8. Shlychkov V. V., Nestulaeva D. R., Alafuzov I. G. Malyj biznes o vektore social'no-ehkonomicheskogo razvitiya ehkonomiki Rossii: vzglyad iz regiona // Obzor ehkonomiki, prava i sociologii. - 2015. - № 2. -S. 97-103.

## РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ОБЪЕДИНЕННЫХ АРАБСКИХ ЭМИРАТОВ В СОВРЕМЕННОМ ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕМСЯ МИРЕ

Басирова Н.Н., Санкт-Петербургский академический университет

Аннотация: Объединённые Арабские Эмираты добились колоссальных успехов в экономике за очень короткий срок. В данной статье попытаемся проанализировать, насколько устойчивым является подобное молниеносное развитие, какие факторы влияют на возможности развития бизнеса в ОАЭ в данное время, и как специалисты прогнозируют дальнейшее развитие экономики в стране.

Ключевые слова: глобализация, развитие экономики ОАЭ, экономика ОАЭ, факторы ведения бизнеса в ОАЭ.

Abstract: The United Arab Emirates has made tremendous progress in the economy over a very short period of time. This article will attempt to analyze how sustainable is such a lightning-fast development, what factors influence opportunities for the development of business in the UAE currently, and how professionals are predicting further development of economy in the country.

Keywords: globalization, the development of the UAE economy, the UAE economy, the factors of doing business in the UAE.

То, что Объединённые Арабские Эмираты добились глобального экономического успеха в широких масштабах, не требует доказательств. Однако последствия такого быстрого перехода к глобальной экономике и глобализованному обществу не так ясны и не определены. Исторически сложилось так, что ОАЭ, как и многие другие страны Персидского залива, особенно Саудовская Аравия, Кувейт, Катар, были очень восприимчивы к изменениям цен на нефть. Объединённые Арабские Эмираты в посткризисной глобальной экономике вынуждены справляться с более слабым глобальным спросом, а также с конкуренцией со стороны других стран и более жесткими мировыми финансовыми рынками. Одним из основных уроков глобального экономического кризиса для стран с формирующейся рыночной экономикой, таких как ОАЭ, является то, что устойчивый экономический рост в будущем потребует разработки более эффективного потенциала для реагирования на будущие кризисы посредством более надежных систем регулирования и более диверсифицированной экономики.

Попытаемся проанализировать текущее положение экономики ОАЭ и значимые процессы глобализации на её развитие.

В 2017 году Объединённые Арабские Эмираты заняли 17-ое место в списке наиболее конкурентоспособных экономик в мире - по мнению Всемирного Экономического Форума [1]. Страна упала на одно место в списке с 2016 года, но остается самой конкурентоспособной среди арабских государств. Всего в списке значится 137 стран.

С региональной точки зрения, Ближний Восток и Северная Африка улучшили свои средние показатели в этом году, отчасти потому, что новый уровень низких цен на нефть заставляет многие страны проводить реформы для диверсификации своей экономики.

«Хотя Международный Валютный Фонд прогнозирует спад роста ВВП до 1,3% в этом году, ожидается рост не-нефтяного сектора. Это показывает, что стратегия диверсификации экономики страны приносит свои плоды», - говорится в докладе [1].

Если проанализировать данные за последнее десятилетие, становится ясно, как падение цен на нефть повлияло на макроэкономическую обстановку в регионе [1]. Этот фактор в основном затронул Совет сотрудничества стран Персидского залива (GULF), и повлиял на его макроэкономическую эффективность отрицательно. Во многих других странах падение цен на нефть увеличило фискальное пространство, поскольку энергетические субсидии могут быть снижены по этой причине. Хотя снижение цен на нефть негативно сказалось на экономике членов Совета сотрудничества стран Персидского залива, оно в то же время способствовало значи-

тельным инвестициям в цифровую и технологическую инфраструктуру. Подобные вложения позволяют говорить об улучшении технологической готовности страны, однако всё ещё не привели к значительному перелому экономики в регионе. В соответствии с Глобальным докладом о конкурентоспособности на 2017 год, опубликованным Всемирным экономическим форумом (ВЭФ) [1], ОАЭ следует ускорить прогресс в сфере распространения новейших цифровых технологий, а также усовершенствовать образовательную сферу в целях дальнейшего повышения конкурентоспособности экономики. Хотя ОАЭ, как и другие страны Персидского залива, занимают инвестированием в развитие технологий, это пока еще не привело к инновационному прорыву.

17-ое место, которое ОАЭ заняли в рейтинге конкурентоспособности, было достигнуто за счет высоких рейтингов показателей инфраструктуры, эффективности рынка товаров, эффективности рынка труда, развития финансового рынка, сложности бизнеса и макроэкономической среды страны, а также других факторов. Согласно общему индексу конкурентоспособности, ОАЭ заняли первое место по индексу эффективности государственных расходов, второй раз за последние три года [1].

В своем анализе Всемирный Экономический Форум назвал доступ к финансированию наиболее проблемным фактором для ведения бизнеса, за ним в списке проблемных факторов следуют инфляция и недостаточно образованная рабочая сила (см. рисунок 1). Опрос о препятствиях для ведения бизнеса в стране, проведенный ВЭФ, также добавляет в этот список ограничения в трудовом законодательстве. Другими проблемными факторами были названы недостаточная способность к инновациям, регулирование иностранной валюты, неэффективная государственная бюрократия и налоговое регулирование.

Примечание. Из перечня факторов респондентам, участвовавшим в Обзоре исполнительного мнения Всемирного экономического форума, было предложено выбрать пять наиболее проблемных факторов для ведения бизнеса в своей стране и ранжировать их между 1 (наиболее проблемным) и 5. Оценка соответствует ответам, взвешенным в соответствии с их ранжированием.

Эффективное финансовое посредничество помогло поддержать экономический рост в ОАЭ, поскольку не-нефтяные сектора в основном полагаются на банковское финансирование. Рынки ценных бумаг являются относительно новым источником финансирования в ОАЭ, рынки акций были представлены только в начале 2000-х годов (например, финансовый рынок Дубая, рынок ценных бумаг Абу-Даби).



Рисунок 1 - Наиболее проблематичные факторы для ведения бизнеса  
 Источник: Всемирный экономический форум, Executive Opinion Survey 2017 [1, с.298]

Рынки капитала и долговых обязательств остаются относительно мелкими, неликвидными и доминируют в розничных инвестициях. Аналогичным образом, другие источники финансирования, такие как долговые инструменты с фиксированным доходом, удовлетворяют лишь относительно небольшую долю потребностей в финансировании корпораций ОАЭ и правительства [2].

Сектор финансовых услуг является ключевым элементом в стремлении ОАЭ диверсифицировать свою экономику. Важность диверсификации стала еще более заметной в прошлом году, так как неизменно низкие цены на нефть оказывают значительное влияние на рост экономики региона. ОАЭ является развивающимся банковским рынком с операторами и клиентами различных уровней сложности и зрелости. Пониженная ликвидность, вызванная частично внешними условиями, затронула ряд финансовых институтов в 2016 году. Только благодаря регуляторам и ведущим финансовым институтам сектор вышел относительно невредимым из этой ситуации.

Не только снижение нефтяных цен повлияло на сектор финансовых услуг. Свой вклад внесли более низкие уровни государственных расходов, а также снижение расходов инвесторов и туристов в странах Персидского залива. Банки ОАЭ сталкиваются с рядом явных и неявных угроз, включая такие, как кибербезопасность и нормативные изменения. Как и другие предприятия частного сектора, банки находятся под давлением, чтобы заинтересованные стороны были удовлетворены - будь то дивиденды для акционеров или удовлетворенность работой сотрудников. НДС, который будет введен в ОАЭ в начале 2018 года, будет иметь значительные последствия для сферы финансовых услуг. Специалисты прогнозируют консолидацию и ускорение структурной реформы в течение следующих 12 месяцев [2, с.2]. В то время как низкие цены на нефтепродукты снижают доходы правительства, не-нефтяные отрасли ОАЭ выросли более чем на два процента в 2016 году, чему способствовал рост туризма, устойчивый сектор недвижимости и процветающий сектор финансовых услуг. В 2016 году банковский сектор вырос на 5,4 процента, достигнув отметки 711 миллиардов дирхамов ОАЭ (примерно 193 миллиарда долларов США). Однако доходы как по активам, так и по акциям заметно упали, это вызвано более высокой стоимостью средств и более высокими расходами на обеспечение. Убытки от обесценения креди-

тов и авансов выросли в 2016 году, что иллюстрируют мелкие и средние предприятия, сектор недвижимости и строительства. Хотя депозиты клиентов возросли в течение года, ликвидность по-прежнему оказывает влияние на банки, работающие в ОАЭ. ЦБ ОАЭ остается верной привязке к доллару США, что привело к росту ключевых процентных ставок. Международные резервы упали. Банкам приходится полагаться на более дорогие депозиты для поддержания ликвидности, и это отрицательно влияет на маржу.

2016 и 2017 годы стали неоднозначными для мировой экономики. Политические потрясения и неожиданные результаты выборов, рост национализма и протекционизма делают неудивительным скептицизм по отношению к развитию рынков. Тем не менее, 2016 год демонстрирует позитивность во всех отраслях, включая банковский сектор: 91 процент руководителей в ОАЭ, принявших участие в опросе, ожидают, что их бизнес вырастет в течение следующих трех лет [3]. Удивительно, что постоянные изменения на самом деле стимулируют оптимизм - когда некоторые люди видят риск и сосредоточены на том, чтобы контролировать ущерб, лидеры видят возможности улучшения, создания новых рынков и стимулирования роста.

Экономика ОАЭ продолжает расти умеренными темпами вместе с ростом не-нефтяного сектора. В августе 2017 года ставки частного ипотечного страхования достигли своего наивысшего уровня за последние два года на фоне роста внутреннего и внешнего спроса, что привело к дальнейшему росту занятости. Подтверждением экономических возможностей страны стало 17-е место среди самых конкурентоспособных экономик в мире в 2017 году. Однако, несмотря на многочисленные преимущества и диверсифицированную экономическую базу, в ОАЭ по-прежнему наблюдается дефицит бюджета в результате низких цен на нефть. В целях укрепления фискальной позиции 1 октября вступили в силу новые акцизы на табак, энергию и газированные напитки. Международный валютный фонд прогнозировал 1,3-процентный рост реального ВВП ОАЭ в 2017 году, который, как ожидается, увеличится до 3,4 процентов в 2018 году. По мнению МВФ, в ближайшие годы ожидается усиление экономической активности, что будет связано с ужесточением цен на нефть и ослаблением темпов бюджетной консолидации [4].

Хотя расходы на обесценение выросли на фоне экономического спада, банки остаются хорошо капитализированными и ликвидными. Более слабая экономика повысила риски просрочки банковских кредитов, требуя более высокого уровня подготовки. Тем не менее, финансовые буферы ОАЭ, статус безопасной и стабильной платформы для бизнеса, репутация банков, а также диверсифицированная экономика помогают банковской системе страны справляться с «шоком».

Ожидается, что в течение ближайших нескольких лет экономический рост будет восстановлен, так как темп необходимой бюджетной консолидации ускорится, а также увеличится объем глобальной

торговли и инвестиций, в том числе в связи с приближающейся выставкой «Экспо-2020». Однако этот прогноз может быть и менее позитивным, что обусловлено главным образом дальнейшим устойчивым снижением цен на нефть, более жесткими финансовыми условиями, ростом протекционизма и усилением региональных конфликтов. Хотя финансовое положение ОАЭ остается устойчивым, МВФ отмечает, что необходимо работать над улучшением баланса бюджета, чтобы обеспечить справедливую долю нефтяных доходов для будущих поколений. Финансовое пространство позволяет постепенно сокращать дефициты, смягчая негативное воздействие на экономику и финансовый сектор.

#### Библиографический список

1. Всемирный экономический форум, Рейтинг конкурентоспособности стран 2017-2018. <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017-2018.pdf>
2. UAE banking perspectives 2017. <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ae/pdf/uae-banking-perspective-2017.pdf>
3. UAE CEO Outlook, KPMG, December 2016. <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ae/pdf/2016uaeceooutlook.pdf>
4. Официальный веб-сайт газеты Gulf news. <http://gulfnews.com/business/economy/uae-s-gdp-growth-projected-to-bounce-back-in-2018-1.2059299>.

#### References

1. Vsemirnyj ehkonomicheskiy forum, Rejting konkurentosposobnosti stran 2017-2018. <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017-2018.pdf>
2. UAE banking perspectives 2017. <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ae/pdf/uae-banking-perspective-2017.pdf>
3. UAE CEO Outlook, KPMG, December 2016. <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ae/pdf/2016uaeceooutlook.pdf>
4. Oficial'nyj veb-sajt gazety Gulf news. <http://gulfnews.com/business/economy/uae-s-gdp-growth-projected-to-bounce-back-in-2018-1.2059299>.

## СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ВЗГЛЯД И СУЩЕСТВУЮЩИЕ ИМПЕРАТИВЫ

**Бельтюкова С.М.**, старший преподаватель, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

**Аннотация:** в данной статье исследованы существующие императивы и современные концептуальные подходы к сущностному трактованию категории «структура» относительно региональной экономики. Автор статьи обосновал собственный концептуальный взгляд, ориентированный на субординацию понимания структуры экономики региона с учетом воздействия внешних и внутренних факторов.

**Ключевые слова:** структура, структурные преобразования, экономика региона, концептуальный взгляд, факторы влияния.

**Abstract:** In this article, the existing imperatives and modern conceptual approaches to the essential interpretation of the category "structure" in relation to the regional economy are explored. The author of the article substantiated his own conceptual view, focused on the subordination of understanding the structure of the region's economy taking into account the impact of external and internal factors.

**Keywords:** structure, structural transformations, regional economy, conceptual view, influence factors.

В настоящее время в условиях трансформации структурных преобразований в экономике российских регионов, как правило, ведущее положение отводится секторам промышленности в силу того, что промышленность как добывающая, так и обрабатывающая формирует основную часть внутреннего валового продукта (ВВП) страны. Среди региональных показателей социально-экономического развития, стоит выделить долю валового регионального продукта (ВРП), долю занятых в общем объеме занятых, долю стоимости основных производственных фондов в общей стоимости, удельный вес прибыльных предприятий и организаций и др.

Основными причинами, из-за которых преобразовывается структура экономики регионов, считаются изменения, отражающиеся в социально-экономической и промышленной политике, как на государственном уровне, так и на региональном. Стоит обратить внимание также на ряд факторов, влияющих на структурные преобразования, среди которых существенную роль играют институциональные факторы: вступление Российской Федерации в ВТО, введение санкций, фактор импортозамещения и мн.др.

Актуальность исследования обусловлена еще тем, что резко изменились отраслевые пропорции выпуска продукции, распределение ресурсного и производственного потенциала, формирование и использование финансовых ресурсов. Такое изменение вызывает необходимость использования научно обоснованной методики исследования структурных преобразований экономики регионов, тем самым это позволит понять логику становления новой модели, определить приоритеты развития, исследовать структурные аспекты ее эффективности.

Предлагаемые современные методики, инструменты и методы изучения структурных преобразований требуют не только общенаучных изысканий новых императивов, но и эмпирических наблюдений, поиска того рационального зерна в концептуальном контексте, которое даст ответ на ряд интересующих вопросов. Вместе с тем, следует отметить, что инструментальной оценки структурных преобразований экономики на уровне региона остается до сих пор малоизученным.

В научной литературе проблемам изучения структурных преобразований в экономике региона и страны в целом посвящено достаточно много работ зарубежных и российских ученых. Среди них особо можно выделить труды: Р. Барра, Ф. Перре, Д.Б. Кларка, Ф. Перру, Ж. Лойма, Я. Тинберга, Ф. Найта, В. Леонтьева, М. Кастельса, Дж. М. Кейнса, Ю.В., Е.В. Балацкого, Вертаковой Ю.В., Г.А. Барышевой, С.А. Жиронкина, С.Ю. Глазьева, Т.С. Колмыковой

О.Ю. Красильникова, Э.Н. Кузьбожева, О.С. Сухарева, А.И. Татаркина, Ю.К. Перского, Ж.А. Мингалевой, Н.П. Паздниковой и мн. др. [1-4; 6; 9-10; 12-13; 15; 19; 23-24].

Для того, чтобы четко понимать сущностное содержание термина «структура» необходимо, первоначально рассмотреть авторские подходы к данному понятию в разрезе экономики региона.

Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш. и Стародубцева Е.Б. определяют категориальный аппарат «структура» с позиции функциональности, а именно, как «совокупность устойчивых связей объекта, обеспечивающих его целостность и тождественность самому себе, то есть сохранение основных свойств при различных внешних и внутренних изменениях» [21].

Однако родоначальником теории структурных преобразований в экономике является известный экономист Р. Барр [2], по мнению которого, структура экономики представляет собой «некий способ организации различных экономических элементов и обеспечения взаимодействия между ними». Исследователь выделяет два типа национальных экономических структур: структуру экономики, которая обеспечивала деятельность экономических единиц региональной экономики и неэкономическую структуру, которая отвечала за обеспечение деятельности неэкономических единиц. Таким образом, сдвиг в структуре Р. Барра позволил выделить структурные преобразования применительно к региональным хозяйственным системам.

Несколько иначе понимает под «структурой экономики» американский экономист В. Леонтьев, рассматривая как матрицу технологических коэффициентов модели межотраслевого баланса и вектора конечного спроса [14].

А в работах Красильникова О.Ю. [11] под структурой экономики рассматривается «сложная система взаимосвязанных пропорций, складывающихся под воздействием имеющего технического базиса, социальных механизмов распределения и обмена в соответствии с общественными потребностями и достигнутым уровнем производительности труда».

Отметим, что отличительной особенностью структуры региональной экономики, по мнению Ф. Перру [25], является совокупность пропорций (количественное значение изучаемой переменной в соотношении с другими переменными региональной экономики) и отношений (устойчивые взаимосвязи) между ее составными частями. Такой взгляд показал необходимость рассматривать экономику через призму императива системности.

С другой стороны, стоит согласиться с Ж. Ломмом [22], который понимал под структурой «состояние отношений внутренних и внешних, каче-



ственных и количественных посредством двойной отсылки: во времени – к периодам-срокам; в пространстве – к пространствам – местам. Таким образом, Ж. Ломи ввел такие важные императивы для структуры как пространственность и временность. Безусловно, что фактор времени позволяет наладить устойчивые отношения между составляющими экономики регионов в пространстве.

Аналогичного мнения придерживается и В.В. Ивантер [7], который определяет структуру как совокупность устойчивых связей объекта, обеспечивающих сохранение его основных свойств при различных внешних и внутренних изменениях. Согласно его взглядам структура экономики характеризуется с количественной стороны в соответствии с долей, которую занимает та или иная отрасль (предприятие, другие элементы) в системе производства, распределения и потребления ВВП или национального дохода.

Еще одно мнение высказал Л.С. Казинец [8], который определили то, что структура экономики не является постоянной величиной ни во времени, ни в пространстве: одни отрасли и виды производства характеризуются бурным развитием, другие, напротив, замедляют темпы своего роста, то есть стагнируют. Данного рода процессы характеризуются неравномерной динамикой, под которой понимается различная скорость изменения относительных количественных характеристик структурных элементов (ускорение или торможение), различное время возникновения (временные лаги) и различная направленность указанных динамических процессов, в результате чего происходит качественное преобразование взаимосвязей между элементами структуры, изменяются основные элементы экономической системы. А изменение доли отдельных частей совокупности во времени свидетельствует об изменении структуры, то есть о структурных сдвигах.

Российский ученый М.О. Земков [5] под термином структура определяет «строение, совокупность отношений, частей и элементов, из которых складывается определенное экономическое целое». По мнению исследователя, структура отражает форму расположения элементов и характер взаимодействия их сторон и свойств, это итог движения элементов системы, итог их организации, упорядочения и соответственно говорить как о структуре экономики в целом, так и о структуре ее составных частей, т.е. о макро- и микроструктуре. Тем самым Земков М.О. наделил структуру таким свойством как иерархичность.

Структурный аспект развития относительно экономики региона проявляется или непосредственно через количественный рост или через определенные качественные изменения в экономике [1-6; 9-13; 15;19;23-24].

Более того, известные экономисты [15;19;23] в области структурных преобразований подчеркивают именно статистический характер структуры. Так, к примеру, Н.П. Перетнёва [20] считает, что «структура – это совокупность элементов социально-экономических явлений, обладающих определенной устойчивостью внутригрупповых связей при сохранении основных свойств, характеризующих эту совокупность как целое. Так, изменение удельных весов отдельных частей совокупности во времени свидетельствуют об изменении структуры, то есть о структурных сдвигах.

На основании всех вышеизложенных определений, можно выделить основные императивы видов структур:

- ♦ иерархия (макроуровень, мезоуровень, микроуровень);

- ♦ ряд свойств (цикличность, оптимизация, селективность, адаптивность, структурированность, иерархичность, системность, функциональность, целостность, информативность, инертность, неравновесность и мн. др.)

- ♦ процесс взаимодействия факторов производства и последовательная смена фаз производства;

- ♦ наличие определенной среды (совокупность внешних и внутренних факторов и условий, экономических и правовых механизмов, форм и способов взаимодействия элементов системы);

- ♦ параметрические характеристики (ресурсы, результаты, пропорции, динамика).

Кроме этого, по мнению многих ученых, в зависимости от характера и содержания взаимосвязанных составляющих региональной экономической системы, соотношение между которыми отражает определенный вид структуры экономики, на мезоуровне различают такие виды структуры как отраслевая, территориальная, воспроизводственная, технологическая, социальная, институциональная, иерархическая, внешнеэкономическая, функциональная, рыночная и др.[]

Проведенный анализ научных суждений показывает, что наиболее распространенные взгляды могут быть недостаточно конкретными. Более того, содержание «структура» не столь однозначно и находится в постоянной трансформации. Тем самым резюмируя все вышеперечисленные императивы, можно сформулировать авторское определение «структуры экономики региона». Под структурой экономики региона нами понимается комплекс количественно-качественных взаимосвязей и взаимодействий между дифференцированными элементами региональной системы (отраслями, секторами, видами деятельности, хозяйствующими субъектами), складывающиеся под воздействием временного фактора в условиях пространственности.

Выделим концептуальные подходы, на наш взгляд, отражающие общий смысл понятия «структура экономики региона»:

1. Системно-функциональный подход интерпретирует структуру экономики региона как детерминанта синтетического свойства любой системы – эмерджентности, которое порождает новые свойства системы. В рамках данного подхода, региональная система, являясь частью национальной хозяйственной системы, выполняет хозяйственные функции, способствующие развитию социально-экономической системы региона в целом. Среди основных наиболее важных на наш взгляд, можно выделить следующие функции:

- экономическую функцию – осуществляет существенную значимость в формировании бюджетов разных уровней, таким образом, способствует развитию всей экономической системы регионов;

- социальную функцию - играет важную роль в развитие системы жизнеобеспечения и социальной сферы, обеспечивают занятость населения и эффективное трудовых ресурсов региона;

- внешнеэкономическую функцию – рост объемов экспорта производимой продукции способствует увеличению валютных поступлений, тем самым развивая социально-экономическое положение регионов;

- ресурсную функцию – обеспечивает регионы соответствующими природными и другими ресурсами, что, несомненно, сказывается на самообеспеченности регионов.

2. Организационно-экономический подход. Структуру экономики региона в научной литературе чаще всего рассматривают через призму динамики валового регионального продукта, как основного показателя уровня развития региона. В настоящее время изучение структуры экономики региона с

точки зрения пропорций общественного продукта является одним из ключевых методологических подходов в вопросах разработки инструментария структурных преобразований экономики.

3. Социальный подход основан на социальном аспекте, так как структура экономики региона состоит из социально-экономических единиц. И такие единицы можно рассматривать с разных позиций, к примеру, сгруппировать по видам труда, по гендерной или возрастной принадлежности, по объему деятельности предприятий и т.д. Для широкого круга научных исследователей социальный подход представляет наименьший интерес, чем организационно-экономический подход, хотя стоит заметить, что именно развитие социальной сферы сказывается на показателях экономики региона.

4. **Воспроизводственный подход.** Данный подход предполагает изучение структуры экономики региона в контексте общественного воспроизводства. Процесс воспроизводства включает в себя еще и подпроцессы производства. К ним относятся подпроцессы обращения обмена и потребления. Соответственно, структуру экономики региона важно рассматривать в разрезе каждого подпроцесса, поскольку степень обеспеченности каждого подпроцесса влияет на общий процесс воспроизводства через синергетический эффект. Воспроизводственный подход исследует структуру экономики региона как сложную динамическую систему сменяющих друг друга циклов, порождаемых постоянно увеличивающимися потребностями общества.

5. **Институциональный подход** рассматривается с позиции выделения институциональных связей между хозяйствующими субъектами с точки зрения иерархии хозяйствующих субъектов. В изучение структурных преобразований данный подход малоизучен и требует дальнейшего исследования в области экономической теории.

6. **Территориальный подход** связан с изучением структуры экономики региона с позиции отраслевой (секторной) структуры, то есть выделения отраслей (секторов экономики) или видов экономической деятельности, производящих материальные и нематериальные блага. Рассматривая исторический аспект, стоит обратить внимание на то, что трансформация отраслевой системы происходила независимо от качественных изменений до 2000-х годов и велась на основе Общесоюзного классификатора «Отрасли народного хозяйства» (ОКОНХ). Данный классификатор разрабатывался в условиях плановой экономики в целях обеспечения контроля за деятельностью хозяйствующих субъектов в соответствии с их ведомственной подчиненностью и отраслевой принадлежностью.

Согласно ОКОНХ экономика региона разбивалась на семь отраслей, к которым относились промышленность, сельское хозяйство, лесное хозяйство, строительство, транспорт, связь и торговля, общественное питание, снабжение, сбыт. При этом, стоит заметить, что каждая отрасль подразделялась еще на подотрасли. С развитием в Российской Федерации рыночной экономики стал очевиден тот факт, что в новых сложившихся условиях вышеупомянутая классификация не могла достоверно отражать реально существующую хозяйственную инфраструктуру страны. Кроме того, возникла проблема затруднения международных сопоставлений статистических данных, поскольку в развитых странах экономическая статистика осуществлялась в

соответствии с классификацией по видам экономической деятельности различных хозяйствующих субъектов. Таким образом, на смену ОКОНХ в 2003 году пришел классификатор (ОКВЭД), структура и содержание которого были приближены к стандартам Организации Объединенных Наций и Европейского Союза. Так, объектами классификации в ОКВЭД стали виды экономической деятельности. В 2014 году поступила новая редакция общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД ред.2). Классификатор (ОКВЭД ред.2) стал входить в состав Национальной системы стандартизации Российской Федерации. Особенности, отражающие потребности российской экономики по детализации видов экономической деятельности, стали учитываться в группировках ОКВЭД ред.2.[16-18].

С другой стороны, изучение структуры экономики регионов в отраслевом разрезе на настоящее время считается не актуальным, так как все нормативные документы Министерства экономики, развития Российской Федерации (приказы, постановления и распоряжения) рассматриваются в призма выделения секторов экономики. Тем самым с научной точки зрения анализировать структуру экономики регионов стоит в секторальном разрезе. Исторически сложилось так, что многими учеными применялась трехсекторная модель экономики региона, включающая материальный сектор (производит предмета труда), фондосоздающий (включает средства труда), потребительский (предметы потребления). Анализируя научные труды ученых также стоит отметить, что некоторыми исследователями структурный анализ проводился с выделением первичного сектора, к которому относились добывающее производство, сельское хозяйство, рыболовство. К вторичному сектору относились перерабатывающие производства – обрабатывающие производство, строительство, производство электроэнергии. Третичный сектор включал в себя транспорт, торговлю, жилищное строительство, здравоохранение, виды деятельности, обслуживающие производство и население. И, соответственно, к четвертичному сектору относили управление, наука и научное обслуживание. То есть вопрос изучения структуры экономики с позиции секторального разделения до сих пор остается открытым. Анализ региональной структуры в секторальном разрезе или в контексте видов деятельности является наиболее предпочтительным, поскольку в таком формате разрабатываются различные региональные целевые программы социально-экономического развития регионов.

Таким образом, проведенный анализ основных концептуальных подходов к исследованию структуры экономики региона позволил сделать вывод о том, что каждый подход обладает как преимуществами, так и недостатками. Несомненно, структура экономики региона, представляет собой систему взаимосвязей, взаимодействий и взаимовлияний и определенных пропорций между всеми элементами системы, но только комплексный подход позволяет количественно и качественно оценить тенденции структурных преобразований на региональном уровне. Комплексный подход очень важен на мезо- и макроуровне для проведения мониторинга социально-экономического развития страны в целом и регионов в частности, а с научной позиции, данный подход позволяет разработать интегрированную модель макроэкономических показателей.

#### Библиографический список

1. Балацкий Е.В. Сдвиги в отраслевой структуре переходной экономики [Текст] / Е.В. Балацкий // Вестник Российской Академии Наук – 1998. – Том 68. – №3. – С.195-202.
2. Барр Р. Политическая экономия: В 2-х тт.: Т.2. Пер.с фр.[Текст] / Р. Барр. – М.: Международные отношения, 1995. – 608 с.

3. Барышева Г.А. Анализ структуры экономики в условиях глобализации // Вестн. Томского гос. пед. ун-та. 2012. №12(127). С.57-60.
4. Вертакова Ю.В. Оценка и прогнозирование структурно-динамических сдвигов в региональном экономическом пространстве за счет кластеризации [Текст] / Ю.В. Вертакова, И.А. Козьева, А.Е. Пиняева // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2017 №1. С.73-79.
5. Земков М.О. Развитие теории структурных сдвигов в экономических системах. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - Кострома, 2003. - 131 с.
6. Зяблицкая Н.В. Вопросы структурных преобразований экономических систем [Текст] / Н.В. Зяблицкая // Теория и практика общественного развития. 2010. №4. С.283-286.
7. Ивантер В.В. Будущее российской экономики: прогноз структурных преобразований [Электронный ресурс] / Режим доступа: URL: <http://ivanter.ru/archive/act/31230/>
8. Казинец Л.С. Темпы роста и структурные сдвиги в экономике. - М., 1980. - С.161-162.
9. Клейнер Г.Б. Системный ресурс экономики [Текст] / Г.Б. Клейнер // Вопросы экономики. - 2011. - №1. - С.89-100.
10. Колмыкова Т.С. Многоцелевой подход к структурным преобразованиям в экономике: Монография [Текст] / Т.С. Колмыкова. - Курск, 2009. - 124 с.
11. Красильников О.Ю. Сдвиги в отраслевой и технологической структуре экономики России за годы реформ / Социально-гуманитарные знания. 2001. №5. С.277-286.
12. Кузьбожев Э.Н. Управление структурной динамикой экономики региона [Текст]: монография / Э.Н. Кузьбожев, Е.В. Самофалова. - Курск: РИО КурскГТУ, 2003. - 136 с.
13. Кушнарв А.А. Структурные преобразования экономики как особый объект управления [Текст] / А.А. Кушнарв // Проблемы современной экономики. №3(35), 2010. С.92-95.
14. Леонтьев В.В. Баланс народного хозяйства СССР. Методологический разбор работы ЦСУ [Текст] / В.В. Леонтьев // Плановое хозяйство: Ежемесячный журнал. - М.: Госплан СССР, 1925. №12. С254-258.
15. Мингадева Ж. А. Структурные преобразования в экономике: теория и методология. - Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2005. - 246 с.
16. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности [Текст]: [ОК 029 - 2001 (КДЕС Ред.1); принято введено в действие Постановлением Государственного комитета Российской Федерации по стандартизации и метрологии от 6.11.2001 №454-ст] // [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
17. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности [Текст]: [ОК 029 - 2007 (КДЕС Ред.1.1); принято введено в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 22.11.2007 №329-ст; введен в действие 01.01.2008 на период до 01.01.2011 без отмены ОК-029-2001 (КДЕС Ред.1)] // [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
18. Общесоюзный классификатор «Отрасли народного хозяйства» (ОКОНХ) [Текст]: [утвержден Госкомстандом СССР, Госпланом СССР, Госстандартом СССР 01.01.1976; утратил силу с 01.01.2003] // [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
19. Паздникова Н.П., Методологические подходы к оценке эффективности стратегических программ в субъекте Российской Федерации [Текст] / Н.П. Паздникова, С.А. Филимонова // Журнал «Национальные интересы: приоритеты и безопасность». - 2014. - № 48 (285). - С. 2-10
20. Перстенева Н.П. Критерии классификации показателей структурных различий и сдвигов [Текст] / Н.П. Перстенева // Фундаментальные исследования. - 2012. - №3(2) - С.478-482.
21. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.
22. Рощина И.В. Основы анализа структурных сдвигов в экономике. Вестник Томского государственного университета. №3(19). 2012. С.19-22.
23. Сухарев О.С. Институционально-структурные факторы экономического развития: Монография [Текст] / О.С. Сухарев - М.: Институт экономики РАН, 2015. - 214 с.
24. Татаркин А.И., Романова О.А. Промышленная политика: генезис, региональные особенности в законодательное обеспечение // Экономика региона. №2, 2014. С.9-21.
25. Франсуа Перру Экономика XX века / Ф. Перру. - М.: Экономика, 2000. - 326 с.

#### References

1. Balackij E.V. Sdvigi v otraslevoj strukture perekhodnoj ehkonomiki [Tekst] / E.V. Balackij // Vestnik Rossijskoj Akademii Nauk - 1998. - Tom 68. - №3. - S.195-202.
2. Barr R. Politicheskaya ehkonomiya: V 2-h tt.: T.1: Per's fr. [Tekst] / R. Barr. - M.: Mezhdunarodnye otnosheniya, 1995. - 608 s.
3. Barysheva G.A. Analiz struktury ehkonomiki v usloviyah globalizacii // Vestn. Tomskogo gos. ped. un-ta. 2012. №12(127). S.57-60.
4. Vertakova YU.V. Ocenka i prognozirovanie struktarno-dinamicheskikh sdvigo v regional'nom ehkonomicheskom prostranstve za schet klasterizacii [Tekst] / YU.V. Vertakova, I.A. Koz'eva, A.E. Pinyaeva // Nauchno-tekhnicheskie vedomosti SPbGPU. Ehkonomicheskie nauki. 2017 №1. S.73-79.
5. Zemkov M.O. Razvitie teorii strukturnykh sdvigo v ehkonomicheskikh sistemah. Dissertaciya na soiskanie uchenoj stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk. - Kostroma, 2003. - 131 s.
6. Zyablickaya N.V. Voprosy strukturnykh preobrazovanij ehkonomicheskikh sistem [Tekst] / N.V. Zyablickaya // Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya. 2010. №4. S.283-286.
7. Ivanter V.V. Budushchee rossijskoj ehkonomiki: prognoz strukturnykh preobrazovanij [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: URL: <http://ivanter.ru/archive/act/31230/>
8. Kazinec L.S. Tempy rosta i strukturnye sdvigi v ehkonomike. - M., 1980. - S.161-162.
9. Klejner G.B. Sistemnyj resurs ehkonomiki [Tekst] / G.B. Klejner // Voprosy ehkonomiki. - 2011. - №1. - S.89-100.
10. Kolmykova T.S. Mnogocelevoj podhod k strukturnym preobrazovanijam v ehkonomike: Monografiya [Tekst] / T.S. Kolmykova. - Kursk, 2009. - 124 s.
11. Krasil'nikov O.YU. Sdvigi v otraslevoj i tekhnologicheskoy strukture ehkonomiki Rossii za gody reform / Social'no-gumanitarnye znaniya. 2001. №5. S.277-286.

12. Kuz'bozhev E.H.N. Upravlenie strukturnoj dinamikoj ehkonomiki regiona [Tekst]: monografiya / E.H.N. Kuz'bozhev, E.V. Samofalova. - Kursk: RIO KurskGTU, 2003. - 136 s.
13. Kushnarev A.A. Strukturnye preobrazovaniya ehkonomiki kak osobyj ob'ekt upravleniya [Tekst] / A.A. Kushnarev // Problemy sovremennoj ehkonomiki. №3(35), 2010. S.92-95.
14. Leont'ev V.V. Balans narodnogo hoz'yajstva SSSR. Metodologicheskij razbor raboty CSU [Tekst] / V.V. Leont'ev // Planovoe hoz'yajstvo: Ezhemesyachnyj zhurnal. - M.: Gosplan SSSR, 1925. №12. S254-258.
15. Mingaleva ZH. A. Strukturnye preobrazovaniya v ehkonomike: teoriya i metodologiya. - Ekaterinburg: Institut ehkonomiki Uro RAN, 2005. - 246 s.
16. Obshcherossijskij klassifikator vidov ehkonomicheskoy deyatel'nosti [Tekst]: [OK 029 - 2001 (KDES Red.1); prinyato v vvedeno v dejstvie Postanovleniem Gosudarstvennogo komiteta Rossijskoj Federacii po standartizacii i metrologii ot 6.11.2001 №454-st] // www.consultant.ru
17. Obshcherossijskij klassifikator vidov ehkonomicheskoy deyatel'nosti [Tekst]: [OK 029 - 2007 (KDES Red.1.1); prinyato v vvedeno v dejstvie. Prikazom Federal'nogo agentstva po tekhnicheskomu regulirovaniyu i metrologii ot 22.11.2007 №329-st; vveden v dejstvie 01.01.2008 na period do 01.01.2011 bez otmeny OK-029-2001 (KDES Red.1)] // www.consultant.ru
18. Obshchesoюзnyj klassifikator «Otrasi narodnogo hoz'yajstva» (OKONH) [Tekst]: [utverzhen Goskomstatom SSSR, Gosplanom SSSR, Gosstandartom SSSR 01.01.1976; utratil silu s 01.01.2003] // www.consultant.ru
19. Pazdnikova N.P., Metodologicheskie podhody k ocenke ehffektivnosti strategicheskikh programm v sub'ekte rossijskoj federacii [Tekst] / N.P. Pazdnikova, S.A. Filimonova // Zhurnal «Nacional'nye interesy: priority i bezopasnost'». - 2014. - № 48 (285). - S. 2-10
20. Persteneva N.P. Kriterii klassifikacii pokazatelej strukturnyh razlichij v sdvigov [Tekst] / N.P. Persteneva // Fundamental'nye issledovaniya. - 2012. - №3(2) - S.478-482.
21. Rajzberg B.A., Lozovskij L.S.H., Starodubceva E.B. Sovremennyy ehkonomicheskij slovar'. 2-e izd., ispr. M.: INFRA-M, 1999, 479 s.
22. Roshchina I.V. Osnovy analiza strukturnyh sdvigov v ehkonomike. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. №3(19). 2012. S.19-22.
23. Suharev O.S. Institucional'no-strukturnye faktory ehkonomicheskogo razvitiya: Monografiya [Tekst] / O.S. Suharev - M.: Institut ehkonomiki RAN, 2015. - 214 s.
24. Tatarkin A.I., Romanova O.A. Promyshlennaya politika: genesis, regional'nye osobennosti v zakonodatel'noe obespechenie // Ehkonomika regiona. №2, 2014. S.9-21.
25. Fransua Perru Ehkonomika XX veka / F. Perru. M.: Ehkonomika, 2000. - 326 s.

## О НЕОБХОДИМОСТИ ДАЛЬНЕЙШЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

**Бочкарева Т.А.**, к.э.н., доцент, Хабаровский государственный университет экономики и права

**Аннотация:** В статье предложена методика оценки финансовой безопасности на основе анализа состава, структуры имущества и источников их формирования, дана оценка финансовой устойчивости с помощью трехкомпонентного функционального показателя.

**Ключевые слова:** финансовая безопасность, финансовые ресурсы, финансовая устойчивость, финансовое состояние, бухгалтерский баланс, активы, пассивы, запасы ТМЦ.

**Abstract:** The article proposes a methodology for assessing financial security on the basis of analysis of the composition, structure of property and sources of their formation, and an estimate of financial stability by means of a three-part functional Indicator is given.

**Keywords:** financial security, financial resources, financial stability, financial condition, balance sheet, assets, liabilities, inventories.

В рыночной экономике для коммерческих организаций любой организационно-правовой формы собственности актуальным является объективная оценка финансовой безопасности. По мнению автора, в связи с отсутствием нормативных документов, регламентирующих оценку финансовой безопасности коммерческой организации дискуссионными вопросами является методика анализа. Обзор экономической литературы показывает, что нет единства методических рекомендаций проведения оценки и анализа финансовой безопасности. Многие экономисты считают оценку финансовой безопасности надо проводить на основе финансовых коэффициентов. Автором рекомендованы абсолютные показатели и апробированы предложения на примере ООО «СтройАктив». Прежде чем рассматривать методические рекомендации проведения анализа, рассмотрим экономическую сущность финансовой безопасности.

Под финансовой безопасностью коммерческой организации следует понимать наличие, распределение и использование финансовых ресурсов, обеспечивающих рост прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимых уровней риска потенциальных источников опасности или финансовых угроз. Такой вывод сделан автором на основе федерального закона «О безопасности» и экономической сущности категории финансы, отражающей экономические отношения в процессе формирования и использования финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов. Следовательно, оценку финансовой безопасности можно проводить на основе анализа состава, структуры, степени обеспеченности и эффективного использования финансовых ресурсов. При этом необходимо уточнение, связанное с тем, что вся деятельность коммерческих организаций должна быть отражена в бухгалтерских документах и соответственно в финансовой отчетности, отражающей движение финансовых ресурсов.

Управление финансовыми ресурсами предполагает проводить анализ финансового состояния организации, так как оно характеризуется, прежде всего, обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимым для нормального функционирования и главное целесообразным их размещением и эффективным использованием, финансовой устойчивостью, финансовыми взаимоотношениями с юридическими и физическими лицами, платежеспособностью.

Назначение анализа финансового состояния - своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности, выявлять резервы или упущенные возможности не эффективного использования финансовых ресурсов. При этом необходимо решать следующие задачи:

-на основе изучения взаимосвязи между разными разделами и статьями бухгалтерского баланса

оценить динамику или выполнение плана по поступлению финансовых ресурсов и их использование с позиций улучшения финансового состояния;

-построить модели анализа и диагностики показателей, характеризующих финансовое состояние;

-провести факторный анализ, определить влияние факторов на изменение устойчивости финансового состояния организации;

-спрогнозировать возможные финансовые результаты исходя из реальных условий хозяйственной деятельности, наличия собственных и заемных ресурсов разработанных моделей оценки и диагностики финансового состояния при разнообразных вариантах обеспеченности и использования финансовых ресурсов;

-разработать конкретные мероприятия, направленные на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепления финансового состояния.

По мнению автора, оценку финансовой безопасности коммерческой организации следует начать с анализа динамики состава и структуры имущества и источников их формирования и дать оценку их изменений, так как размещение средств имеет чрезвычайно важное значение: так рост оборотных активов определяет тенденцию к ускорению оборачиваемости активов и создает благоприятные условия для финансовой деятельности организации, повышения эффективности производства при прочих равных условиях. Поэтому приоритетным является размещение средств в мобильных активах. Если при анализе выявлено, что общая сумма активов уменьшилась это тревожный сигнал финансового благополучия предприятия. Однако необходимо учитывать, что организация испытывает финансовые трудности, если она нерационально использует свои финансовые ресурсы, вложив их в создание значительных производственных запасов или допустив большие суммы долгосрочной и просроченной дебиторской задолженности.

Проведем анализ состава и структуры активов (имущества, которое находится в распоряжении предприятия) в табл.1 по данным бухгалтерского баланса ООО «СтройАктив», которое занимается ремонтно-строительными работами в г. Хабаровске. Горизонтальный анализ показывает, что абсолютная сумма активов в 2016г по сравнению с 2015г. выросла на 59130 т.р. или на 7,9%. Такой рост оценивается положительно, оно означает, что экономический потенциал ООО «СтройАктив» вырос.

При этом финансовые аналитики считают, что внеоборотные активы являются труднореализуемыми и увеличение их удельного веса при прочих равных условиях приводит к уменьшению потенциальной платежеспособности предприятия.

Таблица 1. Анализ состава и структуры имущества в ООО «СтройАктив»

Показатели	На 31.12.2014г.	На 31.12.2015г.	На 31.12.2016г.
1. Всего имущества (активов), т.р.	589193	749054	808184
1.1 изменение с прошлым годом, т.р.	-	159861	59130
1.2 то же в процентах	-	27,3	7,9
2. Внеоборотные активы, т.р.	129805	332996	461431
2.1 удельный вес внеоборотных активов в общей сумме имущества, %	22	44	57
3. Оборотные активы, т.р.	459388	416058	346753
3.1 удельный вес оборотных активов в общей сумме имущества, %	78	56	43
в том числе	342418	259023	185647
-запасы с НДС по приобретенным ценностям т.р.			
удельный вес запасов в общей сумме имущества, %	58	35	23
-дебиторская задолженность т.р.	115419	155969	158473
удельный вес дебиторской задолженности в общей сумме имущества, %	20	21	20

В заслугу ООО «СтройАктив» можно поставить рост внеоборотных активов на 38,6% в 2016г. к 2015г. и 4,4 раз к 2014г., что свидетельствует о расширении инвестиционной деятельности предприятия. Такой рост объясняется тем, что ремонтно-строительное производство является фондоёмким и приобретение строительной техники и оборудования оправдано, в перспективе рост вложений во внеоборотные активы связан с повышением технического уровня данного производства, будет способствовать увеличению объема выполненных работ, выручки, прибыли, и следовательно к повышению финансовой устойчивости предприятия.

Обеспеченность предприятия основными производственными средствами можно оценить как устойчивое развитие, если их удельный вес в общей сумме активов составляет более 50% в общей сумме активов и коэффициент амортизации менее 25% [3;125].

В ООО «СтройАктив» удельный вес основных производственных средств составил 57% и коэффициент накопленной амортизации 15%, по данным показателям предприятие такое соотношение вложения финансовых ресурсов следует оценить нормальным.

По мнению автора к основным аналитическим процедурам нужно отнести оценку использования активов в целом по предприятию.

Для оценки эффективности использования активов воспользуемся соотношением темпов роста: прибыли от продаж (Тп), выручки (Тв) и активов (Та), в литературе называется «золотое правило экономики»:

$$Тп \geq (Тв) \geq (Та) \geq 100\%$$

В ООО «СтройАктив» данное соотношение не соблюдается:

$$101,2 < 100,4 < 107,9 > 100$$

В ООО «СтройАктив» темпы роста по выручке в 2016г. по сравнению с 2015г. составили 100,4% это меньше темпы роста по прибыли от продаж 101,2%, это свидетельствует о снижении рентабельности продаж, хозяйственно – финансовая деятельность общества оценивается как не эффективная за счет снижения конкурентоспособности ремонтно – строительных работ и услуг, роста затрат, это привело к уменьшению прибыли.

При анализе выявлено, что темпы роста за последние два года составили по выручке (100,4%), и это меньше темпы роста активов (107,9%) это свидетельствует, что выручка растет медленнее экономического потенциала, что свидетельствует о снижении интенсивности использования производственных ресурсов, деловая активность анализируемого ООО «СтройАктив» снизилась и этот вывод подтверждается снижением фондоотдачи с 1 рубля

активов на 0,23 руб., что служит фактором снижения финансовой безопасности.

Вертикальный анализ показал, что структура активов в ООО «СтройАктив» изменилась довольно существенно, так доля внеоборотных активов выросла с 22% до 57%, соответственно доля оборотных активов уменьшилась на 35%. Такое снижение с точки зрения оборачиваемости финансовых ресурсов, нельзя признать положительным, мобильность активов снизилась и требуется больше времени для воспроизводства и отдачи вложенных финансовых ресурсов в активы. В связи с этим изменилось органическое строение капитала: в 2015г. отношение оборотного капитала к внеоборотному составила 3,54 пункта; а в 2016г. 1,25; в итоге это будет способствовать замедлению его оборачиваемости и снижения доходности и рентабельности. Эти данные свидетельствуют, что имеет место финансовые угрозы.

Обращает внимание значительный удельный вес дебиторской задолженности в общей сумме активов (20%), произошел рост на 43054т.р. или на 37,3% за счет увеличения задолженности покупателей и заказчиков из них просроченная задолженность свыше трех месяцев составила 11, % т.е. с каждым днем возрастает риск ее невозвращения в ООО «СтройАктив». Такие цифры свидетельствуют о низкой платежеспособности заказчиков и покупателей, взаимоотношений между организациями носит долговой характер. По мнению автора, наличие просроченной дебиторской задолженности свидетельствует о слабой работе юридической, бухгалтерской и финансовой служб предприятия по предотвращению и взысканию неплатежей. Необходимо изыскать возможности и предпринимать меры для возврата в полном объеме всех образовавшихся долгов.

Финансовая безопасность коммерческой организации во многом зависит от того, какие источники формирования имущества использованы в финансовом обороте, какое должно быть оптимальное соотношение собственного и заемного капитала. Необходимость в собственном капитале обусловлена требованиями самофинансирования организации. Он является основой финансовой самостоятельности и финансовой независимости организации. В тоже время следует учитывать, что финансирование строительной деятельности в анализируемой организации только за счет собственного капитала не всегда выгодно, например сезонное производство, при котором в зимние периоды накапливаются большие средства, а в летние периоды их будет недостаточно.

Следует иметь в виду, что если цены на финансовые ресурсы невелики и организация может обес-

печить высокий уровень отдачи на вложенный капитал, чем платить за кредитные ресурсы, и привлекая заемные средства может повысить рентабельность собственного капитала (в литературе определяется эффект финансового рычага - леве-риджа).

В тоже время если активы созданы в основном за счет краткосрочных обязательств, то финансовое состояние будет неустойчивым, так как с такими обязательствами нужен постоянно проводить оперативный анализ за их своевременным возвратом и привлечением в финансовый оборот на короткое время другие капиталы.

Таблица 2 – Анализ состава и структуры источников имущества в ООО «СтройАктив»

Показатели	На 31.12.2014г.	На 31.12.2015г.	На 31.12.2016г.
1. Всего источников (капитал), т.р.	589193	749054	808184
2. Собственный капитал (капитал и резервы), т.р.	112522	125695	129990
3. Приравненные к собственным средствам, т.р.	274	300	236
4. Итого собственный капитал и приравненные к собственным средствам, т.р.	112796	125995	130226
4.1. Удельный вес собственного капитала и приравненных к собственным средствам в общей сумме источников, %	19	17	16
5. Заемный капитал, т.р.	476397	623059	667958
удельный вес в общей сумме источников, %	81	83	84
5.1. Долгосрочные заемные средства, т.р.	247610	299687	309445
удельный вес в общей сумме источников, %	42	40	38
5.2. Краткосрочные заемные средства, т.р.	102421	115071	73079
удельный вес в общей сумме источников, %	17	15	9
6. Кредиторская задолженность, т.р.	126366	208301	295434
Удельный вес в общей сумме источников, %	21	28	37

Из приведенных данных в таблице видно, что в ООО «СтройАктив» доля заемного капитала составила 81% в 2014г., 83% в 2015г. и 84% в 2016г., и соответственно доля собственного капитала уменьшилась с 19% до 16%, в том числе доля долгосрочных заемных средств составила 42 и 38%. По этим данным следует сделать вывод, что анализируемое предприятие является финансово зависимым, т.е. имеется финансовый риск для банков, заказчиков и прочих инвесторов. Наличие долгосрочных заемных средств, следует оценить положительно, так как общество распоряжается привлеченными средствами длительное время. Доля краткосрочных заемных средств уменьшилась с 17% до 9%. Обращает внимание значительный удельный вес кредиторской задолженности соответственно 21%, 28%, 37% - это заемные средства, которыми общество пользуется, как правило, бесплатно, называемые «дешевые деньги». ООО «СтройАктив», стараясь поправить свое финансовое состояние, интенсивно использовало для финансирования своей деятельности кредиторскую задолженность, результатом будет снижение доверия со стороны партнеров, клиентов, покупателей либо привести к банкротству.

При анализе выявлено, что в 2016г. удельный вес кредитов (долгосрочных и краткосрочных) больше чем удельный вес кредиторской задолженности (47>37) значит имеет место нерациональная

финансовая политика в области формирования источников, ведущей к потере чистой прибыли (кредиты, как правило, более дорогой источник), и следовательно к снижению финансовой безопасности ООО «СтройАктив».

При анализе выявлено, что в 2016г. удельный вес кредитов (долгосрочных и краткосрочных) больше чем удельный вес кредиторской задолженности (47>37) значит имеет место нерациональная финансовая политика в области формирования источников, ведущей к потере чистой прибыли (кредиты, как правило, более дорогой источник), и следовательно к снижению финансовой безопасности ООО «СтройАктив».

По мнению автора, предложено оценку финансовой безопасности проводить на основе сопоставления материальных оборотных активов в части запасов с учетом НДС, по приобретенным ценностям с «нормальными» источниками их формирования. При этом под нормальными источниками формирования запасов ТМЦ следует принимать: собственные оборотные средства называемый собственный капитал в обороте (СОС), краткосрочные кредиты и привлеченный капитал товарного характера (задолженность поставщикам). В результате такого сопоставления определяется излишек (+) или недостаток (-) источников формирования запасов табл.3.

Таблица 3 - Общая оценка финансовой прочности

Результат сопоставления	Степень финансовой прочности
Источники > запасов	Запас прочности имеется
Источники = запасов	Нет запаса прочности
Источники < запасов	Финансовое состояние неудовлетворительно

Для оценки финансовой безопасности организации можно предложить использовать трехкомпонентный функциональный (трехмерный) показатель финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость – важнейшее направление финансового состояния и оценки инвестиционной привлекательности. Если финансовое состояние устойчивое это означает, что предприятие сохраняет финансовую безопасность; предприятие является платежеспособным - своевременно погашает свои обязатель-

ства срок оплаты, которых наступил; обеспечено достаточный финансовыми ресурсами; имеет оптимальное соотношение собственного и заемного капитала; имеет место финансовое равновесие между активами и пассивами; деятельность рентабельная

Источником информации для анализа соотношения источников с запасами ТМЦ служат данные бухгалтерского баланса. Анализ динамики представлен в табл.4.

Таблица 4 – Оценка финансовой безопасности ООО «СтройАктив», тыс.руб.

Показатели	На 31.12.2014г.	На 31.12.2015г.	На 31.12.2016г.
1. Собственный капитал и предназначенные к собственным средствам	112796	125995	130226
2. Долгосрочные заемные средства	247610	299687	309445
3. Внеоборотные активы, т.р.	129805	332996	461431
4. Собственные оборотные средства (СОС)	23060	92686	-21760
5. Запасы с НДС по приобретенным ценностям	342418	259023	185647
6. Недостаток СОС для формирования запасов (с.4-5)	-319358	-166337	-368513
7. первая функция	0	0	0
8. Краткосрочные заемные средства (КЗС)	102421	115071	73079
9. СОС и краткосрочные заемные средства (с.4+8)	125481	207757	51315
10. Недостаток СОС и КЗС для формирования запасов (с.4-5)	-216937	-51266	-134328
11. вторая функция	0	0	0
12. Привлеченный капитал товарного характера (ПК)	104100	42000	252301
13. Всего источников (с.9+12)	229581	249757	117973
14. Недостаток общей суммы источников для формирования запасов	-112837	-9266	-67674
15. третья функция	0	0	0
16. Трехкомпонентный функциональный показатель	0.0.0	0.0.0	0.0.0.

Из приведенных данных в таблицы видно, что за последние три года работы трехкомпонентный функциональный показатель финансовой безопасности имеет вид:  $y=f(x)=0.0.0$ , значит, в ООО «СтройАктив» финансовой прочности нет, имеются признаки банкротства. При анализе выявлено, что законных собственных оборотных средств нет (-21760 т.р. на конец 2016г.), т.е. собственного капитала с учетом долгосрочных кредитов недостаточно даже для формирования внеоборотных активов, это свидетельствует о дестабилизации развития предприятия, об отсутствии взвешенного подхода со стороны управленческих структур к финансовой политике (допущена иммобилизация краткосрочных источников в виде значительной несвоевременной выплаты заработной платы работникам, несвоевременной уплаты налогов и страховых взносов в государственные внебюджетные фонды). Кроме того, с учетом привлечения краткосрочных заемных средств и привлеченного капитала в виде задолженности поставщикам имеет место недостаток источников для формирования запасов.

Для восстановления финансового равновесия необходимо принятие мер, направленных на повышение деловой активности, за счет:

- роста выручки - основного финансового ресурса. По мнению автора, следует максимизировать ее значение, т.е.  $B \rightarrow \max$ ;

- получения прибыли за счет эффективного использования производственных и финансовых ресурсов;

- выпуска более рентабельных ремонтно - строительных работ и др.

Таким образом, руководствуясь пониманием экономического смысла вышеизложенных показателей, представленная методика анализа финансовой безопасности коммерческих организаций на основе данных финансовой отчетности позволяет дать объективную оценку изменения:

- состава и структуры активов (имущество) и источников их формирования;

- наличие и достаточность источников для бесперебойной работы организации и выполнения ею всех обязательств;

- есть ли нормальные источники формирования запасов ТМЦ;

- необходимость ведения контроля наличия и расчет потребности запасов ТМЦ на основе планирования, бюджетирования, нормирования.

#### Библиографический список

1. О безопасности : Федеральный закон от 05.03.1992, № 2446-1 - ФЗ// Справочно - правовая система «Консультант плюс»
2. Приказ Министерства экономического развития РФ от 30.12.2014г. № 530 «Об утверждении методических рекомендаций по ежеквартальному мониторингу деятельности управляющих компаний, которым переданы функции единоличных исполнительных органов акционерных обществ, акции которых находятся в федеральной собственности и которые не включены в специальный перечень, утвержденный распоряжением Правительства Российской Федерации» // Справочно-правовая система «Консультант плюс».
3. Бочкарева, Т.А. Актуальные вопросы анализа финансового состояния предприятий: монография. - Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2015. - 232с.

#### References

1. O bezopasnosti : Federal'nyj zakon ot 05.03.1992, № 2446-1 - FZ// Spravochno - pravovaya sistema «Konsul'tant plus»
2. Prikaz Ministerstva ehkonomicheskogo razvitiya RF ot 30.12.2014g. № 530 «Ob utverzhenii metodicheskikh rekomendacij po ehkvekvartal'nomu monitoringu deyatel'nosti upravlyayushchih kompanij, kotorym peredany funkcii edinolichnyh ispolnitel'nyh organov akcionernykh obshchestv, akcii kotoryh nahodyatsya v federal'noj sobstvennosti i kotorye ne vključeny v special'nyj perechen', utverzhdennyj rasporyazheniem pravitel'stva Rossijskoj Federacii» // Spravochno-pravovaya sistema «Konsul'tant plus».
3. Bochkareva, T.A. Aktual'nye voprosy analiza finansovogo sostoyaniya predpriyatij: monografiya. - Habarovsk: RIC HGAEP, 2015. - 232s.



## ИНСТИТУТЫ ГЧП КАК СПОСОБ РАЗВИТИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВСКОГО И ПРОИЗВОДСТВЕННОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ

**Булатова Э.И.**, доцент, Казанский (Приволжский) Федеральный Университет  
**Галимзянова А.Ф.**, Казанский (Приволжский) Федеральный Университет  
**Рочева О.А.**, преподаватель, Казанский кооперативный институт Российского университета кооперации

**Аннотация:** Показана актуальность формирования взаимодействия между производственным (машиностроительным) и банковским секторами экономики посредством институтов государственно-частного партнерства (ГЧП). Выявлены проблемы машиностроения, такие как износ и отсутствие оборудования, недостаточность финансовых средств на инновационное развитие и высокий процент по кредиту. Установлено, что перспективным механизмом взаимодействия с банками в данном секторе экономики, требующем существенных инвестиционных ресурсов, является ГЧП.

**Ключевые слова:** машиностроение, государственно-частное партнерство, банковский сектор, износ, кредит.

**Abstract:** The urgency of formation of interaction between the real (machine-building) and banking sectors of the economy through public-private partnership (PPP) institutions is shown. The problems of mechanical engineering, such as depreciation and absence of equipment, insufficient financial resources for innovative development and a high interest rate on the loan, have been identified. It is established that PPP is a promising mechanism for interaction with banks in this sector of the economy that requires significant investment resources.

**Keywords:** mechanical engineering, public-private partnership, banking sector, depreciation, credit.

Проблемы формирования устойчивого взаимодействия между банковским и производственным сектором экономики рассмотрены в работах российских ученых - Балаганского С.П., Богушова И.А., Долгопятовой Т.В., Дубовой С.Е., Карминского А.М., Красавиной Л.М., Масленичкова Ю.С., Рыбиной В.П., Соловьевой С.В., Цапиевой О.К. и др. Возможности повышения эффективности взаимодействия банковско-кредитных учреждений с производственным сектором посредством привлечения институтов государственно-частного партнерства (ГЧП) представлены в работах Рахметовой А.М. [1].

Однако актуальными остаются исследования взаимосвязи проблем конкретных секторов экономики с перспективами развития взаимодействия с банковским сектором посредством институтов ГЧП. В этой связи, целью данной работы является выявление перспектив формирования ГЧП в машиностроительной отрасли как способа взаимодействия с банковской сферой и возможности инновационного развития машиностроения.

Поставленная цель достигалась решением задачи: анализа статистических данных по состоянию машиностроительного комплекса; выявления проблем развития машиностроения и взаимодействия с банковским сектором; установления перспектив использования проектной методологии ГЧП; систематизации способов оценки эффективности ГЧП проектов.

Комплекс машиностроения относится к одной из ведущих отраслей российской промышленности, от эффективного развития которой зависит деятельность смежных отраслей и комплексов. Основная часть машиностроительных производств сосредоточена в Поволжском регионе, в частности, в Республике Татарстан, Самарской, Пензенской, Саратовской, Астраханской и Волгоградской областях [2].

Одновременно, в машиностроении сохраняется ряд проблем, в том числе недостаточная конкурентоспособность машиностроительной продукции, низкая кредитоспособность и рентабельность предприятий, недостаточная загрузка оборудования, при условии высокой стоимости содержания простаивающих мощностей, а также проблемы внедрения инновационных продуктов и технологий. Однако основным сдерживающим фактором развития машиностроения остается существенный уровень износа основных фондов (ОФ), составляющий в среднем около 50% [3].

Анализируя особенности развития машиностроения за последнее десятилетие, следует отметить, что именно машиностроительный комплекс обеспечивает максимальный рост добавленной стоимости - на 13,3%, в то время как электроника и электротехника, а также транспорт демонстрировали прирост на 9,5% и 9,9% соответственно [4].

Анализ машиностроительного комплекса в целом, а также состояния основных фондов (ОФ), проведен по данным справочника «Промышленное производство в России» Федеральной службы государственной статистики (Росстат) за 2016 г. [3]. В период с 2011 г. по 2015 г. объем продукции машиностроения по всем анализируемым группам (машин и оборудования (МИО), транспортных средств и оборудования (ТСИО), электрооборудования, электронного и оптического оборудования (ЭЭИОО)) демонстрировал рост в денежном выражении относительно 2011 г., однако в группе ТСИО, после интенсивного роста 2013-2014 гг. уже в 2015 г. наметился спад объемов отгруженной продукции.

По данным Росстата определен средний возраст ОФ - для зданий он находится в пределах 25 лет, сооружений 20 лет, машин и оборудования 12 лет, транспорта 9 лет. Коэффициент обновления ОФ за период 2011-2015 гг. вырос на 2% по группам МИО и ТСИО и на 6% по группе ЭЭИОО, при этом коэффициент выбытия практически не изменился для групп МИО и ЭЭИОО, где наблюдается незначительный рост и снижение коэффициента соответственно. Наибольшее повышение данного параметра отмечено для группы ТСИО. Наблюдается умеренный износ ОФ в пределах 44-49% [3].

Обобщая данные аналитических исследований можно утверждать, что существует острая необходимость воспроизводства ОФ и инновационного развития в машиностроительном комплексе, которое теоретически возможно посредством приобретения новых, реконструкции, модернизации и капитального ремонта существующих ОФ. С другой стороны собственная прибыль машиностроительных предприятий, возможности амортизационного фонда и средства от выбытия ОФ недостаточны для их воспроизводства [5].

Инвестиции в основной капитал (ОК) предприятий машиностроительного комплекса за изучаемый период в денежном выражении выросли практически в 2 раза. Инвестиции в ОК, в % к итогу в последние 3 года, по анализируемым группам колеблются, составляя 5%, 4% и 10% соответственно.

Структура инвестиций в ОК по источникам финансирования в соотношении собственные/привлеченные/в том числе бюджетные средства составляет для МФО 70%/ 30%/ 2%, для ЭЭМО 75%/ 25%/ 9%, для ТСМО 60%/ 40%/ 6,5%. Основной целью инвестирования в ОК остается воспроизводство изношенной техники и оборудования – 70%, а также необходимость автоматизации существующих производств – 50%. Ограничителями инвестиционной деятельности, в % от общего числа организаций, являются нехватка финансовых средств – 60%, высокий процент коммерческих кредитов – 30%, инвестиционные риски – 30%, сложный процесс получения кредита – 16% [3].

Инновационное воспроизводство ОФ возможно за счет развития технопарков, бизнес-инкубаторов, наукоградов, машиностроительных кластеров, инновационно-технологических центров, сети венчурных фондов, а также посредством прямых государственных субсидий и доступных кредитов на обновление ОФ предприятий машиностроения [6, 7].

Как показал анализ статистической информации, проблемы взаимодействия машиностроительного и банковского секторов обусловлены недостаточной привлекательностью и сложностью кредитных механизмов последних. Также необходимо учитывать значительный объем требуемого инвестиционного капитала на воспроизводство и развитие машиностроения. В этой связи необходимо применение новых институциональных механизмов взаимоотношений реального и банковского сектора, например, с применением ГЧП.

В настоящее время ГЧП рассматривается в качестве способа регулирования интересов бизнеса и органов государственной власти, основывающего новую структуру взаимоотношений между всеми участниками процесса. ГЧП, выступая в роли элемента внутренней политики, продемонстрировало свою продуктивность во многих странах в сфере развития инфраструктуры и выполнении социально и общественно значимых проектов. Для понимания сущности данного феномена следует разграничить его от смежных явлений, имеющих сходные черты (например, приватизация), однако разную правовую природу. Существенными различиями данных правоотношений являются:

- цель: ГЧП направлено на удовлетворение социально и общественно значимых интересов, в то время как сделки по приватизации направлены на отчуждение имущества государства;
- правовой режим: возникновение права частной собственности на объект, являющийся предметом соглашения не является обязательным критерием, в то время как результатом приватизации является возникновение права собственности на объект;
- договорная основа: при ГЧП отношения оформляются либо соглашением о государственно-частном партнерстве, либо концессионным соглашением, в свою очередь, приватизация осуществляется путем заключения сделок, указанных в гражданском законодательстве.

Некоторые ученые отмечают сходство государственно-частного партнерства с отношениями, возникающими в рамках контрактной системы при реализации государственного/муниципального заказа. В свою очередь, публично-правовое образование осуществляет полномочия собственника, предоставляя различные гарантии и льготы, непосредственно участвуя в распределении финансовых ресурсов. Основными функциями государства в данном случае выступают контроль, регулирование и соблюдение общественных интересов. Интерес государства в участии в подобных проектах заключается в том, что с одной стороны – часть расходов по реализации проекта возлагается на бизнес, с другой сторо-

ны – увеличение доходной части бюджета за счет арендных и концессионных платежей.

В свою очередь, заинтересованность бизнеса состоит в наличии возможности максимизировать прибыль при использовании нововведений, при этом если проект будет успешно реализован публичная сторона доплачивает частному партнеру, в случае неудачной попытки реализации проекта частный партнер может вернуть вложенные в проект средства за счет ранее данных государством гарантий. Следовательно, ГЧП является важнейшим элементом инновационной политики в связи с тем, что при правильной организации взаимодействия обеспечивается получение преимуществ от вложений в государственные исследования, создавая предпосылки для инновационного развития, являющегося стратегическим фактором экономического роста.

Институциональное и нормативное обеспечение особенностей взаимодействия государства, банковской сферы и бизнеса в рамках ГЧП обеспечивается Инвестиционным фондом РФ, Федеральными и региональными целевыми программами, институтами развития (Внешэкономбанком, ЕБРР и др.), госкорпорациями и госкомпаниями, концессионными соглашениями, контрактами жизненного цикла, инфраструктурными облигациями. В большинстве научных исследований раскрывается экономическая сущность ГЧП и организационно-правовые механизмы его реализации. Однако перспективным представляется изучение взаимодействия государства, банков и частных сторон в рамках ГЧП с применением стандартных принципов проектного подхода [8].

Существенная доля проектов ГЧП является капиталоемкой и предполагает финансирование за счет различных источников. В процессе заключения соглашения по конкретному проекту распределяются финансовые обязательства между сторонами. В качестве источников финансирования выступают средства бюджета, частных инвесторов, заемное финансирование и их сочетания.

При оценке финансовой привлекательности реализации проектов ГЧП используют соотношение цены и качества (Value for Money) и сравнительный уровень затрат (Public Sector Comparator). При проведении финансовой оценки эффективности проектов ГЧП проводят расчеты по методам дисконтированных денежных потоков, добавленной экономической стоимости, реальных опционов. Метод дисконтирования и порядок его применения определен в Методике расчета показателей и применения критериев эффективности инвестиционных проектов Инвестиционного фонда РФ. Следует учитывать, что вступивший в силу 1 января 2016 г. Федеральный закон № 224 о ГЧП требует проводить оценку рисков проектов ГЧП, где кроме стандартного метода Дельфи, возможно применение методов VaR (value at risk) и CVaR (conditional value at risk) [9].

При оценке рисков проектного финансирования внимание необходимо сфокусировать на детальных специфических рисках, не полагаясь на какие-либо общие гарантии государственного органа или спонсоров. Поэтому на стадии торгов и переговоров спонсоры и кредиторы должны проводить процедуры экспертизы и оценки рисков. Это также необходимо государственному органу перед выставлением проекта ГЧП на тендер, при оценке заявок, а также во время проведения переговоров с соискателями.

Необходимо отметить, что в России недостаточно используется инструмент финансирования ГЧП в сфере машиностроительных проектов с применением инфраструктурных облигаций, выпускающихся для финансирования проекта, что возможно реализовать за счет привлечения средств Фонда национального благосостояния и средств пенсионных

накоплений, по аналогии с сектором железнодорожного строительства [10].

Таким образом, проведенный анализ состояния машиностроительного комплекса показал высокий износ ОП и необходимость инвестиций в ОК. Недостаток собственных средств и ограниченность бюджетного финансирования с одной стороны, проблемы механизмов банковского кредитования подоб-

ных секторов экономики с другой, требуют развития новых форм взаимодействия. Формирование взаимоотношений реального сектора экономики с банковским посредством институтов ГЧП требует выявления организационно-правового механизма взаимодействия, оценки финансовой привлекательности проекта, его экономической, социальной и бюджетной эффективности, анализа рисков.

#### Библиографический список

1. Рахметова А. М. Инновационное направление ГЧП во взаимодействии банковского и реального секторов экономики / А. М. Рахметова // Сборник научных трудов «Глобальная экономика в XXI веке: диалектика конфронтации и солидарности». – 2017. – С. 296-298.
2. Ильиченко И. А. Особенности размещения машиностроительного комплекса Поволжского экономического района / И. А. Ильиченко // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2015. – №4-5. – С. 151-153.
3. Промышленное производство в России. Статистический справочник. Москва, 2016. – 349 с.
4. Маньшин М. В. Особенности развития машиностроительного комплекса в Российской Федерации / М. В. Маньшин, Г. В. Тихонов // Экономика и Право. – 2017. – №3. – С. 29-32.
5. Ширяева Н. В. Методика анализа эффективности использования основных средств / Н. В. Ширяева, О. С. Барсукова // Экономика и социум. – 2015 – № 1-4 (14) – С. 1347-1349.
6. Матюшок В. М. Пути модернизации и инновационного развития энергетического машиностроения в России / В. М. Матюшок, В. С. Жуков // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – Т. 10. – Вып. 18. – С. 17-29.
7. Мамбеталиева Г. С. Повышение эффективности управления подготовкой машиностроительного производства и его инфраструктурой / Г. С. Мамбеталиева, О. Т. Манкешева // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015.- №4. – С.18-21.
8. Юрьева Т. В. Государственно-частное партнерство на основе проектного подхода / Т. В. Юрьева // Современные технологии управления. – 2016 – №4 (64). – С. 77-87.
9. Батрякин А. В. Оценка рисков проекта ГЧП методами VaR и CVaR / А. В. Батрякин, Л. М. Васютина // Тезисы докладов «ГЧП в сфере транспорта: модели и опыт - 2016». Санкт-Петербург, 2016. – С. 6-7.
10. Литвяков С. С. Контракты жизненного цикла как наиболее перспективный механизм финансирования проектов ГЧП в сфере транспортной инфраструктуры / С. С. Литвяков // Финансы и кредит. – 2013. – № 44. – С. 73-80.

#### References

1. Rahmetova A. M. Innovacionnoe napravlenie GCHP vo vzaimodejstvii bankovskogo i real'nogo sektorov ehkonomiki / A. M. Rahmetova // Sbornik nauchnyh trudov «Global'naya ehkonomika v XXI veke: dialektika konfrontatsii i solidarnosti». – 2017. – S. 296-298.
2. Il'chenko I. A. Osobennosti razmeshcheniya mashinostroitel'nogo kompleksa Povolzhskogo ehkonomicheskogo rajona / I. A. Il'chenko // Sovremennye tendencii razvitiya nauki i tekhnologij. – 2015. – №4-5. – S. 151-153.
3. Promyshlennoe proizvodstvo v Rossii. Statisticheskij spravochnik. Moskva, 2016. – 349 s.
4. Man'shin M. V. Osobennosti razvitiya mashinostroitel'nogo kompleksa v Rossijskoj Federacii / M. V. Man'shin, G.V. Tihonov // Ehkonomika i Pravo. – 2017. – №3. – S. 29-32.
5. Shiryaeva N. V. Metodika analiza ehffektivnosti ispol'zovaniya osnovnyh sredstv / N. V. Shiryaeva, O. S. Barsukova // Ehkonomika i socium. – 2015 – № 1-4 (14) – S. 1347-1349.
6. Matyushok V. M. Puti modernizatsii i innovacionnogo razvitiya ehnergeticheskogo mashinostroeniya v Rossii / V. M. Matyushok, V. S. Zhukov // Nacional'nye interesy: priortety i bezopasnost'. – 2014. – T. 10. – Vyp. 18. – S. 17-29.
7. Mambetalieva G. S. Povyshenie ehffektivnosti upravleniya podgotovkoj mashinostroitel'nogo proizvodstva i ego infrastrukturoj / G. S. Mambetalieva, O. T. Mankesheva // Aktual'nye problemy gumanitarnyh i estestvennyh nauk. – 2015.- №4. – S.18-21.
8. Yur'eva T. V. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo na osnove proektnogo podhoda / T. V. Yur'eva //Sovremennye tekhnologii upravleniya. – 2016 – № 4 (64). – S. 77-87.
9. Batryakin A. V. Ocenka riskov proekta GCHP metodami VaR i CVaR / A. V. Batryakin, L. M. Vasyutina // Tезisy dokladov «GCHP v sfere transporta: modeli i opyt» 2016». Sankt-Peterburg, 2016. – S. 6-7.
10. Litvyakov S. S. Kontrakty zhiznennogo cikla kak naibolee perspektivnyj mekhanizm finansirovaniya proektov GCHP v sfere transportnoj infrastruktury / S. S. Litvyakov // Finansy i kredit. – 2013. – № 44. – S. 73-80.

## ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОЙ ПРОДУКЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

**Воробьев Н.Н.**, д.э.н., профессор, Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

**Гулиян С.Э.**, Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

**Гладилин В.А.**, к.э.н., доцент, Ставропольский филиал МПГУ

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы производства экологически чистой продукции, факторы финансовой поддержки и государственного регулирования процесса ее производства и потребления, как на мировом рынке, так и в пределах Российской Федерации, проводятся сравнение и анализ различных подходов контроля и оценки эффективности.

Ключевые слова: рынок, экология, продукция, экономика.

Abstract: the article discusses the production of environmentally friendly products, factors of financial support and state regulation of the process of production and consumption on the world market and within the Russian Federation, conducted a comparison and analysis of different approaches of monitoring and evaluation of effectiveness.

Keywords: the market, ecology, production, Economics.

В настоящее время еще остается множество нерешенных проблем при производстве, а особенно в потребление экологически чистой продукции.

Как и в любом производственном цикле, так и в экологически чистой продукции основной проблемой является недостаток финансовых ресурсов.

Исследования, проведенные в Ирландии, показали, что стоимость перехода от традиционного сельского хозяйства к экологически чистому в среднем в стране составляет 357 евро на 1 га, при этом для животноводства уровень составляет в среднем 946 евро на 1 га, а для растениеводства – 253 евро на 1 га [1].

Превышение уровня инвестиций по животноводству в сравнении с уровнем инвестиций по растениеводству, объясняется тем, что требуется больше ручного труда.

Если судить по исследованиям Ойен Р., то к примеру, для хозяйства в Тамбовской области площадью в 250 га для производства экологически чистого зерна только в технику требуется инвестировать 485-720 тыс. евро, т.е. не менее 2 тыс. евро на 1 га [2].

Затраты на семена приблизительно на 70% выше, так как увеличивается вес зернобобовых культур, промежуточных посевов [3].

«Основная проблема экологически чистого сельского хозяйства связана также с его продуктивностью. По оценке бразильского исследователя Э. Малаволта для производства основных экологически чистых сельскохозяйственных культур в Бразилии потребовалось бы обрабатывать территорию, в четыре раза превышающую современную площадь сельскохозяйственных угодий». В США отказ от применения пестицидов привел бы к снижению валовых сборов сельскохозяйственных культур: сои – на 37%, пшеницы – на 27%, риса – на 57%, кукурузы – на 32%, это характерно и другим культурам [4,15].

В мировой практике накоплены данные, показывающие что в большинстве случаев продуктивность в экологическом сельском хозяйстве не снижается более чем на 10-20% [3].

Хотя, как не без оснований отмечает один из наиболее последовательных сторонников экологического сельского хозяйства Н. Борлауг, «нелепо» думать, что без химических удобрений невозможно получить высокие урожаи, значит потребуются больше посевных площадей [5].

При анализе современной ситуации в земледельческих агроландшафтах Западной Европы Э.П. Романова и Б.А. Алексеев также приходят к выводу, что по мере распространения экологического сель-

ского хозяйства требуется значительно увеличить площадь пахотных земель [6].

Австралийский профессор П. Кристьянсен обращает внимание в исследовании «Глобальные перспективы органического сельского хозяйства», что при нынешней мировой социально-политической и экологической ситуации маловероятно, что какая-либо система сельского хозяйства сможет решить проблему голода, поэтому это не должно останавливать развитие экологического (органического) сельского хозяйства [7].

Таким образом, значительное влияние на уровень производства оказывает влияние и социально-экономические факторы.

В 2008 г. по мнению ВТО в мире был отмечен самый серьезный за последние 45 лет продуктовый кризис [8]. Целый ряд факторов повлиял на этот кризис. Стоимость нефти и газа достигли рекордных отметок что, прежде всего, повлияло на удорожание химических удобрений и транспортировки товаров. В виду глобального изменения климата в мире происходит все больше наводнений и засух, что снижает урожайность сельскохозяйственных культур. Отметим, что еще в 1998 г. на экспериментальной ферме института Родзила в США было доказано на основе 15-летних экспериментов, что без использования химикатов можно получать урожай сравнимый с таковым при их использовании [9].

«Также проблемой при переходе на производство и потребление экологически чистой продукции считают повышение себестоимости в сравнении с себестоимостью на продукты, произведенные традиционным способом. Исследования, проведенные в США в 2005 году показали, что себестоимость экологически чистого молока на 40% выше себестоимости обычного молока. Это связано с высокими ценами на экологически чистые корма, с необходимостью привлекать на ферму больше работников, а также с инвестициями в саму ферму» [10,15].

В России основной проблемой при производстве и потреблении экологически чистой продукции является отсутствие эффективного законодательства в этой области, регламентирующего разработку и точное соблюдение нормативных показателей экологической чистоты продукта, механизмы стандартизации и сертификации, принципы маркировки продуктов, а также контроль точного соблюдения принятых нормативов на всех этапах производства и потребления.

Единых международных стандартов экологического производства, по которым проводят сертификацию, и экологических маркировок в настоящее время не существует, а сбивающее с толка число «экологических» стандартов осложняет ориентацию

соответствующим образом хозяйствующего предприятия, особенно в развивающихся странах.

Такие авторы, как Д.В. Горшков, А.В. Ходус, Кондратьева И.В. главные типы экологических стандартов условно объединяют в три группы:

Первая группа – это Международные частные или межправительственные рамочные стандарты, такие как международные базисные стандарты ИФОАМ (INFOAM) или Пищевой Кодекс;

Вторая – основные действующие стандарты, такие как Директивы ЕС №2092/91 или Американская национальная органическая программа (USDA), Японские сельскохозяйственные стандарты JAS;

Третья – частные стандарты экологического производства, такие как Деметр, Натурланд, Биоланд, Геа, Эквивин и другие [11,12,13].

Среди международных рамочных стандартов особого внимания заслуживают базисные стандарты ИФОАМ. Целью таких стандартов является гармонизация различных программ сертификации путём создания универсальных рамочных условий для экологических стандартов во всём мире. Считаются базисными для разработки региональных стандартов. Базисные стандарты ИФОАМ включают в себя разделы: общие принципы, рекомендации и стандарты.

Общие принципы – это цели, на которые ориентированы экологическое производство и переработка. Рекомендации – это стандарты, которые ИФОАМ пропагандирует, но не требует их четкого выполнения. Стандарты представляют собой минимальные требования, которые должны быть выполнены органами по сертификации.

Сертификат и торговый знак, подтверждающий принадлежность готовой продукции как экологически чистой, означает, что не менее 70% сырья были экологически чистыми, а остальные 30% могут поступать из традиционного сельского хозяйства. Это вынужденная ситуация на рынке, поскольку не все виды культур выращиваются органически. Сертификация международными сертифицирующими организациями ассоциация ИФОАМ проводится не менее одного раза в год, и действителен в течение этого года, далее требуется пересертификация [14].

Основные действующие стандарты регулируют определённые экологические рынки, т.е. устанавливают основные минимальные «экологические» требования, которые должны быть выполнены в отношении продукции и процесса её производства в соответствии с маркировкой и соответствующим рынком.

Существуют различные рынки экологической продукции со своими индивидуальными требованиями по сертификации, т.е. со своими собственными стандартами. Несмотря на различные стандарты и директивы продукция производится по сходным правилам производства и является результатом равноценных по эффективности инспекционных мероприятий. Но, несмотря на это, продукция, например, экспортируемая в Европейский Союз, должна быть сертифицирована в соответствии с требованиями Постановления ЕС № 2092/91, продукция, которая экспортируется в США – в соответствии с национальной органической программой (USDA). Большинство ведущих сертифицирующих ведомств предлагают сертификацию в соответствии с наиболее значимыми рынками экологической продукции, поэтому предприятие должно информировать на какой рынок сбыта оно нацелено.

Такие страны как Швейцария, Израиль, Аргентина, Чехия, Болгария, Австралия приняли экологиче-

ские регламенты, эквивалентные Постановлению (ЕС) № 2092/91 «Об экологическом земледелии и соответствующей маркировке сельскохозяйственной продукции и продуктов питания».

«Однако, несмотря на имеющиеся проблемы при переходе на производство и потребление экологически чистой сельскохозяйственной продукции, необходимо и обратить внимание на особенности экологического сельского хозяйства, которые могут положительно сказаться не только на повышении эффективности функционирования АПК, но и оздоровлении социально-экономической ситуации в целом. Особо важное значение в этом ряду имеет отказ от применения минеральных удобрений, средств защиты растений, пестицидов и максимальное использование биологических факторов повышения плодородия почвы, подавления болезней, вредителей и сорняков и проведение других мероприятий, не оказывающих отрицательного влияния на окружающую среду и на здоровье населения.» [15]

Считается, что при сокращении применения средств химизации, которое в свою очередь будет способствовать минимизации содержания токсичных веществ в конечном продукте, сократиться и их производство. Это положительно скажется на экологической обстановке за счёт сокращения выбросов и сократит расход не возобновляемых энергетических ресурсов. Учитывая ограниченные запасы нефти и фосфатов, для достижения стабильности сельскохозяйственного производства необходимо как можно более экономно расходовать эти ресурсы.

Получение высококачественных продуктов питания также является одним из важнейших условий развития экологического сельского хозяйства. Для большинства потребителей экологически чистой продукции главным критерием её покупки является качество продуктов питания.

Достижение научно-технического прогресса в сельском хозяйстве, выразившееся в создании и расширении использования – генетически модифицированной продукции одновременно способствовало формированию позитивного отношения потребителей к экологически чистым продуктам и формированию отдельного их сектора (сегмента) на рынке продовольствия.

Идея замкнутого цикла в сельскохозяйственных предприятиях является как экологическим, так и экономическим принципом. Благодаря сокращению закупок средств производства, экономия затрат заметно отражается на экономике предприятий, производящих экологически чистые продукты.

Производство экологически чистых продуктов питания связано также с применением современных экологических технологий. Это обеспечивает снижение антропогенной нагрузки на окружающую среду (атмосферу, воду, почву) и способствует улучшению её состояния.

Потребление высококачественной продукции и снижение антропогенной нагрузки на окружающую среду в свою очередь будет способствовать снижению уровня заболеваемости населения, экологически обусловленными болезнями и положительно скажется на увеличении продолжительности жизни.

Учитывая тот факт, что рынок экологически чистых продуктов в России только формируется, то переход на новый способ производства в сельском хозяйстве становится особенно актуальной задачей.

#### Библиографический список

1. Howlett B. Cogholly L. Conversion to Organic Farming: case study report Ireland

2. Ойен Р. Коммерческий потенциал экологически чистого сельскохозяйственного производства в России [Текст] / Р. Ойен // Экологическое сельское хозяйство: зарубежный опыт и новые перспективы для России. Сб. докладов первой международной конференции. Издание Совета Федерации, – 2003. – С.16 – 22.
3. Падель С. Основы и цели органично – биологического земледелия. // Земледельец. – Тула: «Филин», 1995, Вып. 3.-С.21-33
4. Кузина И.М., Наумов А.С. Агрогеография мира. Учебно-методическое пособие [Текст] / М.:Издательство Московского университета, 2004
5. Can you really the world just by bying certain foods?// The Economist Dec 7th 2006.
6. Романова, Э.П., Алексеев, Б.А. Реализация концепции устойчивого развития в агроландшафтах Западной Европы / [Текст] / Э.П. Романова, Б.А. Алексеев //Вестник Московского университета. Серия 5. География. 2005, №3.С.62-687.
7. Kristiansen P., Taja A.,Reganoldt J. Organic Agriculture. A Global Perspective. Cornell University Press. New York.2006
8. Drinkwater L. Legume-based Groping Systems Have Reduced Carbon and Nitrogen Losses // Nature magazine, Nov.18,1998,pp.262-265
9. Горшков, Д.В. Рынок экологически чистых продуктов: зарубежный опыт и перспективы России [Текст] / Д.В. Горшков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – №6. – С.15 –29.
10. Кондратьева, И.В. Эко-сертификация: Путь к ответственному БИО – рынку [Текст] / И.В. Кондратьева // Бюллетень «На пути к устойчивому развитию России». – 2004. – вып. 28. – С.7 – 8.
11. Ходус, А.В. Управление производством и сбытом экологической продукции в России [Текст]: дис. канд. экон. наук. – М.: 1999. – 174с
12. «ИФОАМ» Международная федерация биологического земледелия [Текст] // Земледельец.М:Прогресс,1991.-с.218-220
13. Постановление Европейского Сообщества об экологическом земледелии. / [Текст] / Земледельец.- Тула:»Филипп», 1995, Вып.3. – С.57-78
14. Marlon Buley Exporting Organic products. – Muenchen: die werbemacher GmbH, / Marlon Buley, Peter Grosch, Suzanne Vaupel. // 1997.-211s
15. Захаров В.П., Таланова А.Н. Развитие рынка экологически чистой сельскохозяйственной продукции в современных условиях хозяйствования <http://programma.x-pdf.ru/16ekonomika/312356-1-zanimayutsya-sokrascheniem-zatrat-energiju-dlya-umensheniya-sebestoimosti-produkcii-izmenit-dannuyu-situaciyu-pomozhet-tol.php>

#### References

1. Howlett B. Connolly L. Conversion to Organic Farming: case study report Ireland
2. Ojen R. Kommercheskiy potencial ehkologicheskij chistogo sel'skohozyajstvennogo proizvodstva v Rossii [Текст] / R. Ojen // EHkologicheskoe sel'skoe hozyajstvo: zarubezhnyj opyt i novye perspektivy dlya Rossii. Sб. dokladov pervoj mezhdunarodnoj konferencii. Izdanie Soveta Federacii, – 2003. – С.16 –22.
3. Padel' S. Osnovy i cell organno – biologicheskogo zemledeliya.// Zemledatel'. – Тула: «Филин», 1995, Вып. 3.- С.21-33
4. Kuzina I.M., Naumov A.S. Agrogeografiya mira. Uchebno-metodicheskoe posobie [Текст] / М.:Izdatel'stvo Moskovskogo universiteta, 2004
5. Can you really the world just by bying certain foods?// The Economist Dec 7th 2006.
6. Romanova, E.H.P., Alekseev, B.A. Realizaciya koncepcii ustojchivogo razvitiya v agrolandshaftah Zapadnoj Evropy / [Текст] / E.H.P. Romanova, B.A. Alekseev //Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 5. Geografiya. 2005, №3.С.62-687.
7. Kristiansen P., Taja A.,Reganoldt J. Organic Agriculture. A Global Perspective. Cornell University Press. New York.2006
8. Drinkwater L. Legume-based Groping Systems Have Reduced Carbon and Nitrogen Losses // Nature magazine, Nov.18,1998,pp.262-265
9. Gorshkov, D.V. Rynok ehkologicheskij chistyh produktov: zarubezhnyj opyt i perspektivy Rossii [Текст] / D.V. Gorshkov // Marketing v Rossii i za rubezhom. – 2004. – №6. – С.15 – 29.
10. Kondrat'eva, I.V. EHko-seftifikaciya: Put' k otvetstvennomu БИО – рынку [Текст] / I.V. Kondrat'eva // Byulleten' «Na puti k ustojchivomu razvitiyu Rossii». – 2004. – вып. 28. – С.7 – 8.
11. Hodus, A.V. Upravlenie proizvodstvom i sbytom ehkologicheskoy produkcii v Rossii [Текст]: дис. канд. экон. наук. – М.: 1999. – 174с
12. «ИФОАМ»- Mezhdunarodnaya federaciya biologicheskogo zemledeliya [Текст] // Zemledatel'.M:Progress,1991.-с.218-220
13. Postanovlenie Evropejskogo Soobshchestva ob ehkologicheskom zemledelii. / [Текст] / Zemledatel'.- Тула:»Филипп», 1995, Вып.3. – С.57-78
14. Marlon Buley Exporting Organic products. – Muenchen: die werbemacher GmbH, / Marlon Buley, Peter Grosch, Suzanne Vaupel. // 1997.-211s
15. Zaharov V.P., Talanova A.N. Razvitie rynka ehkologicheskij chistoj sel'skohozyajstvennoj produkcii v sovremennyh usloviyah hozyajstvovaniya <http://programma.x-pdf.ru/16ekonomika/312356-1-zanimayutsya-sokrascheniem-zatrat-energiju-dlya-umensheniya-sebestoimosti-produkcii-izmenit-dannuyu-situaciyu-pomozhet-tol.php>

## ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ – НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КРУПНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Горшкова Л.А.**, д.э.н., профессор, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

**Поплавская В.А.**, к.э.н., доцент Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

**Аннотация:** При резком падении определенности внешней среды организационные преобразования выступают в качестве необходимого условия обеспечения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. В статье предложена точка зрения авторов на развитие крупных промышленных предприятий. Она отличается от имеющихся теоретических подходов соединением ключевых положений стейкхолдерской теории и теории жизненных циклов, позволяющим представить рекомендации для бесконфликтной реализации интересов стейкхолдеров. **Ключевые слова:** теория жизненного цикла организация; конкурентоспособность; стейкхолдеры; стратегия; организационная культура; персонал; организационная структура.

**Abstract:** Organizational changes become a precondition for promotion of competitiveness of enterprises in the context of a sharp rise of environmental uncertainty. The article presents the authors' view on development of huge enterprises. It differs from the available theoretical approach in integration of key elements of stakeholder conception and lifecycle stages theory which allows to provide recommendations how to serve stakeholder values without a conflict. **Keywords:** lifecycle theory of organization; competitiveness; stakeholders; strategy; organizational culture; personnel; organizational structure.

В условиях охватившего мировое хозяйство кризиса промышленные предприятия могут оставаться конкурентоспособными только благодаря постоянно действующему механизму организационных нововведений. Согласно данным, приведенным в Национальном докладе об инновациях, за 2015-2016 гг. в России улучшилась инновационная среда, но не возросла инновационная активность. Авторы доклада утверждают, что главная причина сложившейся ситуации объясняется тем, что основные усилия государства в последние годы направлены на развитие малого и среднего бизнеса. Стержневым источником экономики Российской Федерации в настоящий момент должны стать крупные предприятия, поскольку именно эти хозяйствующие субъекты позволяют «напрямую воздействовать на большую часть экономики: доля крупных компаний в России — 79% против 42% в среднем в сопоставимых странах» [5]. Однако крупный бизнес сегодня свой потенциал инновационного развития должным образом не реализует, в результате чего теряет свои конкурентные позиции.

Что касается теории, то, несмотря на наличие богатого арсенала концепций управления, как в зарубежной, так и в отечественной науке, ученые всего мира признают актуальность разработок, позволяющих организациям результативно реагировать на турбулентное внешнее окружение.

Немалый интерес до сих пор представляет теория, которую разработал американский исследователь И. Адизес [7], подробно изучающий особенности стадий жизненного цикла организации (ЖЦО), и утверждающий, что успех зависит от умения руководителей эффективно управлять процессом смены стадий жизнедеятельности. Однако в чистом виде предложенный подход, по утверждению самого ученого, не применим в современной России [1].

Другая, не менее обсуждаемая в настоящее время концепция организационного развития в условиях неопределенности внешней среды, заявленная зарубежными учеными (А. Смит, Ф. Адамс, Ф. Фэлс, А. Берле и М. Додда, И. Ансофф, Е. Ренман, Э. Фриман) в качестве предмета исследования выдвигает интересы определенных групп стейкхолдеров [8; 9]. В документе «Стандарт взаимодействия с заинтересованными сторонами» стейкхолдеры определяются как «объединение, способное как оказывать влияние на деятельность организации, так и непосредственно испытывать его на себе в результате осуществления деятельности для производства продукции, оказания

услуг, выполнения работ» [6]. Разработчики утверждают, что ключевые заинтересованные лица оказывают влияние на организацию, вынуждая ее осуществлять процесс закономерного перехода из одного состояния в другое, эволюционировать, развиваться.

По мнению авторов, заслуживает внимание и идея, выдвинутая американскими учеными Джавахаром И.М. и МакЛафлином Г.Л., но не доведенная до практического применения, по объединению «теории и результатов эмпирических исследований из различных областей для разработки дескриптивной теории заинтересованных сторон» [4].

Актуальность устойчивого развития организаций, функционирующих в непредсказуемой внешней среде при отсутствии инструментов, с помощью которых возможна системная реализация управленческих инноваций, предопределила цель данной статьи. Авторы предлагают подход к организационным преобразованиям, основанный на сочетании принципов теории жизненных циклов организации и стейкхолдерской концепции на крупных промышленных предприятиях, так как при принятии решения о выборе перспективных направлений дальнейшего организационного развития чрезвычайно важна сбалансированность интересов ключевых заинтересованных лиц, отличающихся своеобразием при смене стадий ЖЦО.

Авторами данной статьи под организационным развитием понимается динамический процесс изменений взаимосвязанных компонентов организации на разных этапах ее жизненного цикла с учетом интересов ключевых заинтересованных сторон, позволяющий с помощью имеющихся ресурсов и возможностей добиваться устойчивости функционирования субъекта хозяйствования. В условиях кризиса особо актуально проведение управленческих преобразований, затраты на которые значительно ниже, чем на реализацию производственных инноваций [2].

Профессор И. Адизес — основоположник теории жизненных циклов организации — называет и подробно характеризует девять стадий ЖЦО, утверждая, что успех зависит от умения руководителей эффективно управлять процессом смены стадий жизнедеятельности [1]. Исследователи в рамках указанной теории, выделяют различное число стадий (от 3 до 10) [11]. Для выбранных объектов исследования — крупных промышленных предприятий страны развивающейся, а не высокоразвитой экономики, — воз-

можно рассмотреть четыре стадии: младенчества, роста, зрелости, старения.

Любая стадия ЖЦО, как считают авторы статьи, реализуема при совместимости внешней среды и основных организационных составляющих. Что касается указанных структурных компонент организации,

затрагиваемых в процессе ее развитии, то, как показал анализ различных управленческих концепций, ими являются объект управления, стратегия, структура, культура и управленческий персонал. Краткая характеристика этих организационных компонент на разных стадиях ЖЦО отражена в таблице.

Таблица – Характеристика организационных компонент

Основные компоненты организации	Стадия жизненного цикла			
	Младенчество	Рост	Зрелость	Старение
Стратегия	найти свою нишу на рынке и занять ее	утвердиться на рынке и выйти на новые рынки	стабильная позиция на рынке	попытки «удержаться на плаву»
Структура	патриархальная; во главе – менеджер-собственник	механистическая; расширение внешних границ	органическая; поддержание сбалансированности внутренних и внешних границ	бюрократическая; сжатие внешних границ
Культура	сильный руководитель, влияющий на формирование общей культуры организации;	большое внимание внешним проявлениям культуры	общее чувство миссии и видения; уважение к мнению коллег; разработана внешняя атрибутика	утрачен дух творчества; повышенная привязанность к прошлому
Персонал	главная мотивация персонала – энтузиазм; избыточное количество приоритетов; готовность к риску	сильный предпринимательский дух и мотивация; формирование коллектива; постоянное обучение; поиск талантливых энергичных работников; готовность к оправданному риску	командная работа на результат; четкое разграничение полномочий; отсутствие текучести кадров; приемлемый уровень риска	истощен дух предпринимательства; формализм в отношениях; отток талантливых сотрудников; персонал теряет интерес к работе и становится безразличным; неспособность к риску
Объект управления	множество частых и значительных нововведений; наращивание производства; слабый контроль	постоянные инновации; интенсивный рост объемов производства; налаживание контроля	точечные инновации; смена акцентов: с развития любой ценой на повышение качества работы; стабильные объемы производства; отлаженный контроль	низкий уровень инноваций или их отсутствие; снижение объемов производства; бессмысленный контроль

Возникновение крупного промышленного предприятия (стадия младенчества) предполагает наличие благоприятной внешней среды. Реализацию одной из стратегий роста на этой стадии осуществляет управленческий персонал, условно названный «энтузиастом», действующий при процветании адхоратической культуры и автономной организационной структуры.

Стадия роста возможна при сохранении благоприятной внешней среды, когда управленческий персонал «достигатель» ориентирован на выполнение стратегии роста при рыночной культуре, поддерживаемой расширением организационной структуры.

Стадия зрелости наступает, когда внешняя среда организации становится менее благоприятной. В этих условиях целесообразна стратегия стабилизации, реализуемая управленцами «защитниками» при сбалансированности организационной структуры и сильной клановой культуре.

Старение как стадия ЖЦО неизбежна при неблагоприятной внешней среде. В такой ситуации организация вынуждена следовать стратегии сжатия, достигаемой благодаря преобладанию бюрократической культуры и сокращению многих элементов организационной структуры.

При проведении управленческих преобразований для достижения указанной совместимости, в первую очередь, необходима идентификация этапов и характера изменения деятельности предприятий, подробно изложенная авторами в работе [10]. Поскольку в силу противоречивости интересов каждого из стейкхолдеров невозможно полностью удовлетворить их

ожидания, то, во-вторых, на каждой стадии ЖЦО следует выявить потенциальные дисфункциональные стейкхолдерские конфликты и принять соответствующие меры по их разрешению.

На стадии младенчества в большей степени, чем в другие периоды, необходимо развивать сотрудничество между всеми группами стейкхолдеров, так как перекося в приоритетах способны привести к прекращению деятельности предприятия, а не к его развитию. Чтобы избежать подобной ситуации полезно читать следующие рекомендации:

- управленческий персонал «энтузиаст» должен правильно расставить приоритеты в работе и грамотно выстроить стратегию, нацеленную на рост и развитие, а не на сиюминутные монетарные выгоды акционеров;
- следует всячески поощрять преданность сотрудников своему предприятию, их стремление к экспериментированию и новаторству за умеренное вознаграждение, развивая адхоратическую организационную культуру, предполагающую с одной стороны, личную инициативу, предпринимательский дух, а с другой – некоторый риск и жертвы.

При реализации стадии роста для предотвращения возможных разрушающих конфликтов между ключевыми стейкхолдерами (акционеры, государство, общественные организации, руководители и работники) целесообразно принятие следующих мер:

- переобучение работников, а не их увольнение, неминуемое при внедрении прогрессивных технологий, для использования персонала в ином качестве



при расширении ассортимента продукции в случае изменения организационной структуры;

- ужесточение требований к соблюдению экологических норм во избежание притока выбросов вредных веществ в окружающую среду, неизбежно сопровождающих рост масштабов производства, в котором заинтересованы акционеры;
- внедрение эффективной системы маркетинга, позволяющей примирить стремление руководства выйти на массовые рынки и противоположный интерес покупателей в получении высококачественных продукции и профессионального обслуживания;
- тщательная разработка стратегии предприятия с участием и поддержкой акционеров и государства с учетом возможного излишне самоуверенного поведения управленческого персонала «достигателей».

Сохранению стадии зрелости способствуют следующие инновации в системе управления:

- сокращение издержек, в чем заинтересован управленческий персонал «защитник», при сохранении уровня заработной платы работников, что чрезвычайно важно для рядовых сотрудников;
- привлечение к формированию и реализации стратегии стабилизации представителей всех заинтересованных подразделений (отдел маркетинга, способствующего росту присутствия одного товара на рынке при сокращении или прекращении производства других товаров; производственных цехов и отдела качества, не уверенных в способности предприятия обеспечить высокое качество товара при его массовости);
- усиление необходимой для данной стадии клановой культуры для сохранения достигнутого уровня прибыльности (в котором заинтересованы акционеры и руководство предприятия), способствующей разумному их отношению к собственным высоким жалованиям и бонусам.

Для определения успешности реализации разработанных рекомендаций в рамках управленческих преобразований на конкретных хозяйствующих субъектах для усиления их конкурентоспособности целесообразно использование инструментария, основанного на эвристических методах исследования и детально раскрытого в работе [3].

В процессе выполненного исследования авторами статьи получены следующие результаты, содержащие некоторые элементы научной новизны:

- в пределах тематики организационного развития как важного фактора, обуславливающего устойчивость экономики страны, обоснована актуальность исследования крупных промышленных предприятий – основополагающих субъектов хозяйствования современной России;
- описан подход к организационным преобразованиям, основанный на сочетании принципов теории жизненных циклов организации и концепции ключевых заинтересованных лиц;
- в рамках четырех стадий жизнедеятельности хозяйствующих субъектов – младенчества, роста, зрелости, старения – при возрастании турбулентности внешней среды для основных групп стейкхолдеров предложены управленческие инновации, предотвращающие возможные конфликтные ситуации между ними.

Практическая апробация рекомендаций, разработанных в соответствии с изложенными в данной статье положениями на одном из промышленных предприятий Нижнего Новгорода, функционирующего в непростых условиях жесткой отраслевой конкуренции, способствовала системному развитию хозяйствующего субъекта на текущей стадии его жизненного цикла.

#### Библиографический список

1. Адизес И.К. Управление жизненным циклом корпорации / пер. с англ. В. Кузина. М., 2014. 512 с.
2. Горшкова Л.А. Анализ эффективности системы управления организацией / Экономический анализ: теория и практика. 2004. № 16, С. 14-22.
3. Горшкова Л.А. Анализ конкурентоустойчивости субъекта хозяйствования / Аудит и финансовый анализ. 2003. № 3, С. 156-160.
4. Джавахар И.М. Маклафлин Г.Л. К дескрипторной теории заинтересованных сторон: подход с точки зрения жизненного цикла организации / Российский журнал менеджмента. 2007. Т. 5. № 3, С. 117-144.
5. Национальный доклад об инновациях в России 2016 / <http://rvc.ru>
6. AA1000 Stakeholder Engagement Standard 2011 / <http://mas-business.com>
7. Adizes I. Organizational passages: Diagnosing and treating life cycle problems in organization / Organizational Dynamics. 1979. Vol. 9, P. 3-25.
8. Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach – Boston: Pitman. 1984, 292 p.
9. Freeman R.E. Stakeholder theory. The state of art. New York., 2010, 357 p.
10. Gorshkova L.A., Sovik L.E., Poplavskaya V.A. Methodology of organizational changes during the implementation of business-activity monitoring / International Journal of Business and Social Science. 2013. Vol. 4. No 2. P. 104-110.
11. Shirokova G. Organisational life-cycle: The characteristics of developmental stages in Russian companies created from scratch / Journal for East European Management Studies. 2009. Vol. 14. No 1. P. 65-85.

#### References

1. Adizes I.K. Upravlenie zhiznennym ciklom korporatsii / per. s angl. V. Kuzina. M., 2014, 512 s.
2. Gorshkova L.A. Analiz effektivnosti sistemy upravleniya organizatsiej / Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika. 2004. № 16, S. 14-22.
3. Gorshkova L.A. Analiz konkurentoustojchivosti sub'ekta hozyajstvovaniya / Audit i finansovyj analiz. 2003. № 3, S. 156-160.
4. Dzjavahar I.M. Maklafflin G.L. K deskriptornoj teorii zainteresovannyh storon: podhod s tochki zreniya zhiznennogo cikla organizatsii / Rossijskij zhurnal menedzhmenta. 2007. T. 5. № 3, S. 117-144.
5. Nacional'nyj doklad ob innovacijah v Rossii 2016 / <http://rvc.ru>
6. AA1000 Stakeholder Engagement Standard 2011 / <http://mas-business.com>
7. Adizes I. Organizational passages: Diagnosing and treating life cycle problems in organization / Organizational Dynamics. 1979. Vol. 9, P. 3-25.
8. Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach – Boston: Pitman. 1984, 292 p.
9. Freeman R.E. Stakeholder theory. The state of art. New York., 2010, 357 p.
10. Gorshkova L.A., Sovik L.E., Poplavskaya V.A. Methodology of organizational changes during the implementation of business-activity monitoring / International Journal of Business and Social Science. 2013. Vol. 4. No 2. P. 104-110.
11. Shirokova G. Organisational life-cycle: The characteristics of developmental stages in Russian companies created from scratch / Journal for East European Management Studies. 2009. Vol. 14. No 1. P. 65-85.

## РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В АФРИКЕ: ДИНАМИКА МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ 1990-2015 гг.

Диабатэ В., аспирант, Российский университет дружбы народов

**Аннотация:** В статье рассматривается изменение роли региональных интеграционных объединений в формировании товаропотоков международной торговли Африки за последние 25 лет. На основании анализа статистических данных по региональной и товарной структуре экспорта и импорта, выявлено, что доля большинства региональных интеграционных объединений в международной торговле невелика и снижается. Товарная структура экспорта и импорта семи ключевых интеграционных объединений Африки в международной торговле не диверсифицирована и основана на экспорте продукции сельского хозяйства и горнодобывающей промышленности.

**Ключевые слова:** Африка, региональная интеграция, торговый оборот, межрегиональная торговля, импорт, экспорт.

**Abstract:** The paper studies the changing role of regional communities in the formation of trade flows of international trade of Africa in the last 25 years. It's revealed that the majority of regional integration groupings in international trade is small and is decreasing. Commodity structure of integration groupings is not diversified and is based on mining, oil and agricultural products.

**Keywords:** Africa, Regional integration, trade turnover, international trade, import, export.

### Введение

Наиболее точное определение региональной экономической интеграции, на наш взгляд, было дано швейцарским экономистом Маттли У. (Mattli, 1999), который рассматривал ее как добровольную связь в экономической сфере двух и более независимых государств, а также передачу на наднациональный уровень их функций по управлению и регулированию основных направлений внутренней политики. Хирата Х. и Кэсе М. А. (Хирата Х., Кэсе М. А., Отрок К., 2013) предполагали, что количество региональных соглашений в ближайшие годы будет увеличиваться, так как именно интеграционные процессы определяют перспективные направления развития мирового хозяйства. По данным Всемирной торговой организации, за 1960-2015 гг. было нотифицировано свыше 400 различных соглашений о региональной экономической интеграции, причем 90% из них – за 1992-2014 гг. (Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique). Важность регионального сотрудничества и экономической интеграции для ускорения и укрепления социально-экономического развития уже давно признаны африканскими политиками. (Холина, 2012). Подтверждением этого может служить создание Африканского Союза (в 1963 – 2002 гг. – Организация Африканского Единства), для политической и экономической интеграции стран региона, мирного решения конфликтов, содействия развитию и повышению уровня жизни. (Шварца, 2011)

### Обзор литературы

Изучение интеграционных процессов занимает видное место в современной экономической науке. Значительный вклад в изучение интеграционных процессов в мире внес Баласса Б. (Balassa, 1961), который выделил последовательные и взаимосвязанные этапы интеграционных процессов (зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз). Достижение высшей степени интеграции предполагает унификацию валютного, налогового и социального законодательства, проведение общей экономической политики, что предполагает наличие наднационального органа, решения которого являются обязательными.

В изучение интеграции в Африке вклад внесли такие зарубежные и российские ученые как Гбетнком Д. и Авом Д. (Gbetnkom D. et Avom D., 2005), Махамат А. (Mahamat A., 2005), Отру А.Х. (Otrou A. H., 2007), Свалех И. (Swaleh I., 2011) и другие.

### Методы и подходы

Цель нашей работы – оценка динамики развития межрегиональной торговли главных интеграционных группировок Африки.

Для достижения этой цели были решены следующие задачи: изучена межрегиональная торговля ключевых интеграционных объединений, выявлены типы интеграционных объединений по особенностям развития межрегиональной торговли, по особенностям динамики региональной и товарной структуры экспорта и импорта, выявлены закономерности и перспективы развития.

Анализ динамики межрегиональной торговли Африки в условиях региональной интеграции проводился таким образом: была проанализирована степень участия в международной торговле различных интеграционных группировок на основе базовых экономических показателей. В процессе исследования были использованы аналитические и иные методы исследования – логический и сравнительного анализа, обобщения и статистической обработки данных, графических изображений, системного подхода. Кроме того, анализ проводится по годовым данным в период 1990-2015 гг. базы данных Экономической комиссии ООН для Африки (UNECA) (22.12.2016), Организации ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) (22.12.2016), Всемирной торговой организации.

### Результаты

К 2015 г. в Африке существовало 14 главных интеграционных региональных экономических объединений. Семь из них – Союз арабского Магриба (UMA), Общий рынок Восточной и Южной Африки (COMESA), Сообщество Сахеля и государств Сахары (CEN-SAD), Экономическое сообщество государств Центральной Африки (CEEAC), Экономическое сообщество государств Западной Африки (CEDEAO), Межправительственный орган по вопросам развития (IGAD), Сообщество по вопросам развития Юга Африки (SADC), исходя из их роли в экономике и торговле, выделены нами как основные. (Диабатэ В., Холина В.Н., 2017)

Доля каждого из семи ключевых региональных экономических сообществ в международной торговле невелика и не превышает 2%. В период 1990-2012 гг. их доля в международном экспорте относительно повысилась за исключением доли Союза арабского Магриба (из-за политических процессов «арабской весны» 2010 г. доля опустилась на 0,042 процентных пункта). В период финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг. доля Сообщества по вопросам развития Юга Африки и Союза арабского Магриба в экспорте сократилась (до 0,06 и 0,024 пунктов, соответственно). Снижение цен на сырьевые товары в 2013-2015 гг. привело к снижению доли ключевых интеграционных группировок Африки в мировом экспорте. (рис.1)

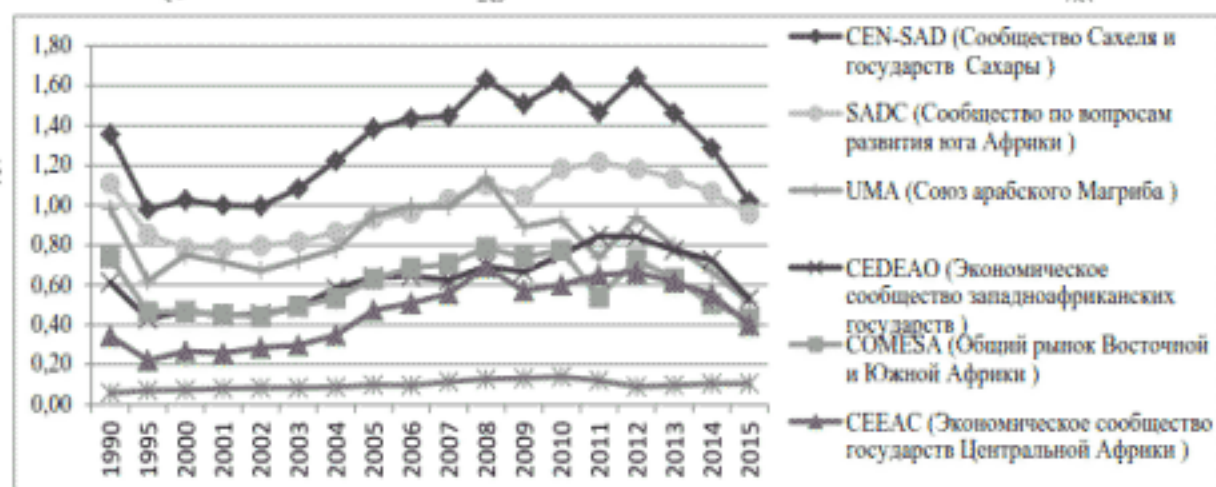


Рисунок 1 - Доли интеграционных объединений (РЭС) в международной торговле (экспорт), 1990-2015 гг., %  
 Источник: составлено автором по статистическим данным сайта ЮНКТАД.

Нигерия остается лидером экспорта в рамках Сообщества Сахеля и государств Сахары и Экономического сообщества государств Западной Африки; а Ангола, Кения и ЮАР соответственно - в рамках Экономического сообщества государств Центральной Африки, Межправительственного органа по вопросам раз-

вития и Сообщества по вопросам развития Юга Африки; доли этих стран снизились в период 1990-2015 гг. В Общем рынке Восточной и Южной Африки и Союзе арабского Магриба, Ливия уступила свою позицию Египту и Алжиру. (Табл.1).

Таблица 1 - Страны-лидеры во внешней торговле, ключевые интеграционные группировки Африки, 1990-2015 гг.

Региональные Экономические Сообщества (РЭС)	Экспорт				Импорт			
	1990	Доля в мире в %	2015	Доля в мире в %	1990	Доля в мире в %	2015	Доля в мире в %
Сообщество Сахеля и государств Сахары	Нигерия	0,4	Нигерия	0,31	Египет	0,26	Египет	0,36
Общий рынок Восточной и Южной Африки	Ливия	0,4	Египет	0,12	Египет	0,26	Египет	0,36
Экономическое сообщество государств Центральной Африки	Ангола	0,11	Ангола	0,2	Д.Р. Конго	0,05	Ангола	0,13
Экономическое сообщество государств Западной Африки	Нигерия	0,4	Нигерия	0,31	Нигерия	0,16	Нигерия	0,3
Межправительственный орган по вопросам развития	Кения	0,03	Кения	0,04	Кения	0,06	Эфиопия	0,16
Сообщество по вопросам развития Юга Африки	Ю.А.Р.	0,7	ЮАР	0,5	Ю.А.Р.	0,51	ЮАР	0,54
Союз арабского Магриба	Ливия	0,39	Алжир	0,23	Алжир	0,27	Алжир	0,31

Источник: составлено автором по статистическим данным сайта ЮНКТАД.

С другой стороны, доля в мировом импорте семи ключевых интеграционных группировок стабильно повышалась в течении 1990-2015 гг., показатели стабильно росли даже в период экономического кризиса 2008-2009 гг. (рис.2). Египет, Нигерия, Кения, ЮАР и Алжир сохранили свое положение лидеров (табл.1). В импорте и в экспорте доля Сообщества Сахеля и государств Сахары превосходит доли других региональных экономических сообществ, на втором месте - Сообщество по вопросам развития Юга Африки.

Структура внешней торговли всех интеграционных группировок характеризуется высокой степенью концентрации. Так, за 1995-2015 гг. индекс концентрации экспорта всех семи ключевых интеграционных группировок варьировал от 0,12 до 0,84, в то время как индексы аналогичные показатели в среднем по миру и в среднем для развиваю-

щихся стран, соответственно, варьировали от 0,05 до 0,09 и от 0,09 до 0,16. [8]

**Индекс концентрации экспорта.** К 2015 г., по индексу концентрации экспорта выделяется три группы интеграционных объединений.

**Группа 1:** индексы концентрации экспорта - ниже 0,30. К этой группе относятся Сообщество по вопросам развития Юга Африки, Межправительственный орган по вопросам развития и Общий рынок Восточной и Южной Африки. В экспорте Общего рынка Восточной и Южной Африки преобладали нефть и нефтепродукты (21%), медь (12%), овощи и фрукты (5%), кофе и чай (4%) и немонетарное золото (3%); в структуре экспорта Межправительственного органа по вопросам развития преобладали кофе и чай (17%), нефть и нефтепродукты (15%), овощи и фрукты (8%), живые животные (6%), масличные семена и масличные плоды (6%) и немонетарное золото (5%). Основные товары в экс-

порте Сообщества по вопросам развития Юга Африки были сырье непродовольственное (29%), про-

мышленные товары (25%), машины и транспортное оборудование (12%). [8]

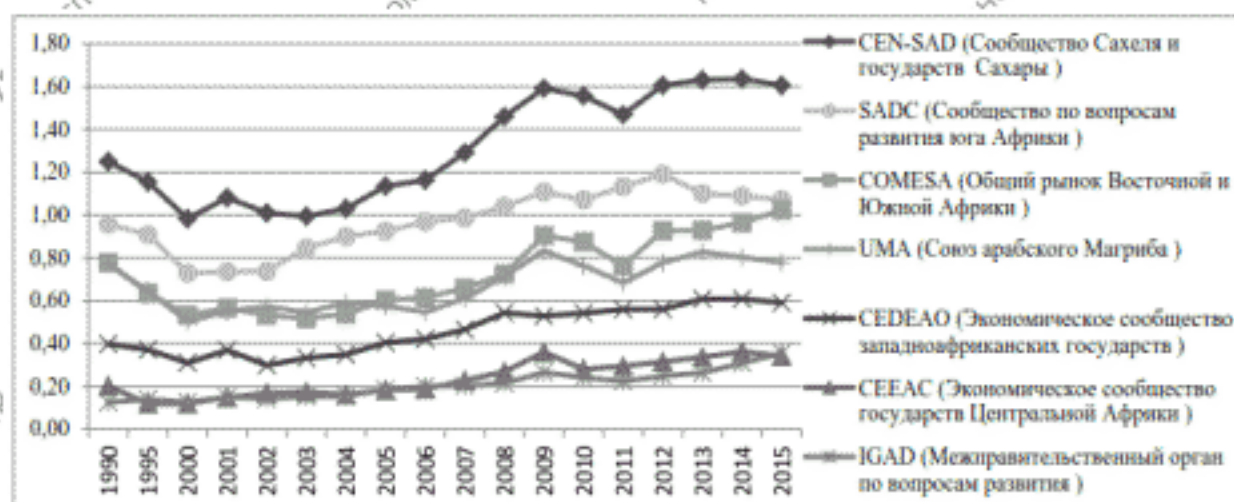


Рисунок 2 - Доли интеграционных объединений (РЭС) в международной торговле (импорт), 1990-2015 гг., %  
 Источник: составлено автором по статистическим данным сайта ЮНКТАД.

**Группа 2:** индексы концентрации экспорта 0,30 - 0,5. К этой группе относятся Сообщество Сахеля и государств Сахары и Союз арабского Магриба. Кроме минерального топлива, смазочных масел (доля более 43%), важными товарами в экспорте были пищевые продукты и живые животные (15%) и машины и транспортное оборудование (14%). [8]

**Группа 3:** индексы концентрации экспорта 0,50 - 0,8. К этой группе относятся Экономическое сообщество государств Западной Африки и Экономическое сообщество государств Центральной Африки, т.е. интеграционные объединения с наименее диверсифицированным экспортом. Минеральное топливо, смазочные масла были основными товарами в экспорте Экономического сообщества государств Центральной Африки (79%) и Экономического сообщества государств Западной Африки (61%); в последнем, большое значение имели пищевые продукты и живые животные (14%). [8]

Кроме того, в 1995-2015 гг. важными статьями экспорта (около 20%) были: сырье непродовольственного и минерального топлива, смазочные масла. Кроме Сообщества по вопросам развития Юга Африки, доля этих товаров в экспорте других интеграционных объединений в последние десять лет превышает 50%; в некоторых группировках эта доля превышает 70% (Союз арабского Магриба), 80% (Экономическое сообщество государств Западной Африки) и 90% (Экономическое сообщество государств Центральной Африки). [8] Это объясняется тем, что Ливия и Алжир (член Союза арабского Магриба), Нигерия (член Экономического сообщества государств Западной Африки), Экваториальная Гвинея и Габон (члены Экономического сообщества государств Центральной Африки) являются крупными производителями нефти в мире. Зависимость экономики этих стран от мирового рынка, монотоварный экспорт, делают их экономику уязвимой к внешним шокам. За 1995-2015 гг., только в Экономическом сообществе государств Центральной Африки и в Сообществе по вопросам развития Юга Африки была тенденция к снижению доли товаров обрабатывающей промышленности (соответственно от 18% и 61% до 12% и 49%, соответственно) и увеличению доли природных ресурсов (соответственно от 82% и 39% до 88% и 51%, соответственно) в экспорте. [8] В других интеграционных группировках тенденция развивалась в противоположную сторону; тем не

менее, доля природных ресурсов в их экспорте сохранялась на высоком уровне (более 57%).

**Индекс концентрации импорта.** За 1995-2015 гг. индекс концентрации импорта всех семи ключевых интеграционных группировок варьировал в пределах 0,04-0,12, немногим отличался от аналогичных показателей по миру и для развивающихся стран (в пределах 0,05-0,10). [8] В структуре импорта интеграционных объединений преобладали: продукция обрабатывающей промышленности (более 64%); продовольственных товаров (более 6%) и нефтяные продукты (более 5%). Во всех интеграционных группировках наблюдается тенденция к росту доли продукции обрабатывающей промышленности и нефтяных продуктов. Сообщество по вопросам развития Юга Африки импортирует незначительное количество продовольственных товаров (в пределах 6%-8%); в других интеграционных группировках наблюдается тенденция к снижению доли продовольственных товаров в импорте. [8] Это отражает положительные результаты политики само обеспечения продовольствием.

#### Заключение

Региональное сотрудничество и экономическая интеграция в Африке благоприятно сказывается на развитии межрегиональной торговли. Однако, влияние интеграционного объединения на внешнюю торговлю семи ключевых интеграционных группировок ограничено однотипной структурой хозяйства. В результате, доля каждого из них в мировой торговле невелика, но имеет тенденцию к росту. За 1990-2015 гг. товарная структура экспорта этих интеграционных группировок характеризуется высокой степенью концентрации, из-за того что важными статьями экспорта были сырье непродовольственного и минерального топлива, смазочные масла. Доля этих товаров превышает 50% в экспорте всех интеграционных объединений кроме Сообщества по вопросам развития Юга Африки. Товарная структура импорта более диверсифицирована. Во всех интеграционных группировках наблюдается тенденция к росту доли продукции обрабатывающей промышленности, что характерно для развивающихся стран. Тем не менее, в большинстве интеграционных группировках наблюдается тенденция к снижению доли продовольственных товаров в импорте, благодаря положительным результатам политики само обеспечения продовольствием.

В качестве рекомендаций по развитию внешней торговли, особенно межрегиональной торговли интеграционных группировок нами предложено: создать импортозамещение производства на основе кластера. Каждый региональный союз должен спе-

циализироваться только на одну отрасль, где у него абсолютное преимущество. Это приведет к повышению конкурентоспособности африканских товаров, развитию межрегиональной и внутрирегиональной торговли, снижению влияния внешних шоков.

#### Библиографический список

1. Диабатэ В., Холина В.Н. Региональная интеграция в Африке: динамика внутрирегиональной торговли 1990—2015 гг. // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2017. Т. 25. № 2. С. 159—167
2. Потемкин Ю.В., Рыбалкина И.Г., Громова О.Б., Гусаров В.И., Высокая Н.И. Африканская интеграция: социально-политическое измерение. М.: Издательство: Института Африки РАН; 2003.
3. Хирата Х., Кёсе М. А., Отрок К. В наших руках ценные ресурсы Земли // Финансы и развитие. Ежеквартальный журнал Международного валютного фонда. 2013. Т. 50. № 3. С. 40-43.
4. Холина В.Н. Экономическая и политическая интеграция стран мира // География в школе. 2012. №1. С.39-46.
5. Шкваря Л.В. Международная экономическая интеграция в мировом хозяйстве. М.: ИНФРА-М, 2011.
6. Balassa B. The Theory of Economic Integration. Homewood, Ill: Irvin, 1961.
7. Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique [Электронный ресурс]. URL: <http://www.uneca.org> (дата доступа: 14 января 2017 г.).
8. Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement [Internet]. Дата обращения: 22.12.2016.. Доступ по ссылке: [http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS\\_ChosenLang=fr](http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=fr)
9. Gbetnkom D. et Avom D. Intégration par le marché: le cas de l'UEMOA // Région et Développement, 2005. №22. Режим доступа: [http://regiondeveloppement.univtln.fr/fr/pdf/R22/R22\\_Gbetnkom\\_Avon.pdf](http://regiondeveloppement.univtln.fr/fr/pdf/R22/R22_Gbetnkom_Avon.pdf) Дата обращения: 22.12.2016.
10. Kasse M. Intégration et partenariat en Afrique: De l'UEMOA au NEPAD. Internet. Éditions Silex; 2003. Дата обращения: 22.12.2016. Доступ по ссылке: [http://www.mkasse.com/IMG/pdf/Ouveage\\_De\\_l'UEMOA\\_au\\_Nepad.pdf](http://www.mkasse.com/IMG/pdf/Ouveage_De_l'UEMOA_au_Nepad.pdf)
11. Mahamat A. Evaluation des Efforts d'Intégration régionale en Afrique en vue de promouvoir le commerce Intra-africain. 2005. Дата обращения: 23.11.2016. Доступ по ссылке: [http://www.uneca.org/sites/default/files/publications/atpc30\\_fr.pdf](http://www.uneca.org/sites/default/files/publications/atpc30_fr.pdf).
12. Mattli W. The logic of regional integration: Europe and beyond. // Cambridge University Press; 1999.
13. Otrou A. H. Les déterminants du commerce extérieur des pays de l'union économique et monétaire ouest africaine // Revue du CAMES, Nouvelle Série B. 2ème semestre, 2007. Vol.009, №2. Дата обращения: 23.11.2016. Доступ по ссылке: <http://greenstone.lecames.org/collect/revu/index/assoc/HASH5493.dir/B-009-02-235-243.pdf>
14. SWALEH I. Etat de l'intégration en Afrique // Troisième Publication Commission de l'Union africaine. Juillet 2011. Дата обращения: 24.11.2016. Доступ по ссылке: [http://ea.au.int/en/sites/default/files/SIA\\_French.pdf](http://ea.au.int/en/sites/default/files/SIA_French.pdf).
15. World Trade Organization Internet. Regional Trade Agreements: Facts and Figures. How many regional trade agreements have been notified to the WTO? Дата обращения: 22.12.2016. Доступ по ссылке: [www.wto.org/English/tratop\\_e/region\\_e/regfac\\_e.htm](http://www.wto.org/English/tratop_e/region_e/regfac_e.htm)

#### References

1. Diabateh V., Holina V.N. Regional'naya Integraciya v Afrike: dinamika vnutrireional'noj trgovli 1990—2015 gg. // Vestnik RUDN. Seriya: EHkonomika. 2017. T. 25. № 2. S. 159—167
2. Potemkin YU.V., Rybalkina I.G., Gromova O.B., Gusarov V.I., Vysokaya N.I. Afrikanskaya Integraciya: social'no-politicheskoe izmerenie. M.: Izdatel'stvo Institutu Afriki RAN; 2003.
3. Hirata H., Kyose M. A., Otrok K. V nashih rukah cennye resursy Zemli // Finansy i razvitie. Ezhekvar'tal'nyj zhurnal Mezhdunarodnogo valyutnogo fonda. 2013. T. 50. № 3. S. 40-43.
4. Holina V.N. EHkonomicheskaya i politicheskaya integraciya stran mira // Geografiya v shkole. 2012. №1. S.39-46.
5. SHkvar'ya L.V. Mezhdunarodnaya ehkonomicheskaya integraciya v mirovom hozyajstve. M.: INFRA-M, 2011.
6. Balassa B. The Theory of Economic Integration. Homewood, Ill: Irvin, 1961.
7. Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://www.uneca.org> (data dostupa: 14 yanvarya 2017 g.).
8. Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement [Internet]. Дата obrashcheniya: 22.12.2016.. Dostup po ssylke: [http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS\\_ChosenLang=fr](http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=fr)
9. Gbetnkom D. et Avom D. Intégration par le marché: le cas de l'UEMOA // Région et Développement. 2005. №22. Rezhim dostupa: [http://regiondeveloppement.univtln.fr/fr/pdf/R22/R22\\_Gbetnkom\\_Avon.pdf](http://regiondeveloppement.univtln.fr/fr/pdf/R22/R22_Gbetnkom_Avon.pdf) Data obrashcheniya: 22.12.2016.
10. Kasse M. Intégration et partenariat en Afrique: De l'UEMOA au NEPAD. Internet. Éditions Silex; 2003. Data obrashcheniya: 22.12.2016. Dostup po ssylke: [http://www.mkasse.com/IMG/pdf/Ouveage\\_De\\_l'UEMOA\\_au\\_Nepad.pdf](http://www.mkasse.com/IMG/pdf/Ouveage_De_l'UEMOA_au_Nepad.pdf)
11. Mahamat A. Evaluation des Efforts d'Intégration régionale en Afrique en vue de promouvoir le commerce Intra-africain. 2005. Data obrashcheniya: 23.11.2016. Dostup po ssylke: [http://www.uneca.org/sites/default/files/publications/atpc30\\_fr.pdf](http://www.uneca.org/sites/default/files/publications/atpc30_fr.pdf).
12. Mattli W. The logic of regional integration: Europe and beyond. // Cambridge University Press; 1999.
13. Otrou A. H. Les déterminants du commerce extérieur des pays de l'union économique et monétaire ouest africaine // Revue du CAMES, Nouvelle Série B. 2ème Semestre, 2007. Vol.009, №2. Data obrashcheniya: 23.11.2016. Dostup po ssylke: <http://greenstone.lecames.org/collect/revu/index/assoc/HASH5493.dir/B-009-02-235-243.pdf>
14. SWALEH I. Etat de l'intégration en Afrique // Troisième Publication Commission de l'Union africaine. Juillet 2011. Data obrashcheniya: 24.11.2016. Dostup po ssylke: [http://ea.au.int/en/sites/default/files/SIA\\_French.pdf](http://ea.au.int/en/sites/default/files/SIA_French.pdf).
15. World Trade Organization Internet. Regional Trade Agreements: Facts and Figures. How many regional trade agreements have been notified to the WTO? Data obrashcheniya: 22.12.2016. Dostup po ssylke: [www.wto.org/English/tratop\\_e/region\\_e/regfac\\_e.htm](http://www.wto.org/English/tratop_e/region_e/regfac_e.htm)

## ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

**Запорожцева Л.А.**, д.э.н., профессор, Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

**Куриленко Ю.В.**, ассистент, ООО «Софтлайн Интеграция»

**Фролова Д.В.**, Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

**Аннотация:** В статье обоснован инновационный методический подход формирования и оценки критериев развития коммерческой организации, который позволяет установить наличие финансового вектора развития предприятия по одному из трех сценариев: целевому (оптимистическому), базовому (умеренному) и инерционному (пессимистическому); с целью обеспечения постоянного развития предприятия разработан специальный финансовый механизм, включающий в себя пять перманентно реализуемых блоков.

**Ключевые слова:** развитие, финансовый вектор, финансовый механизм, коммерческая организация.

**Abstract:** The article substantiates the innovative methodological approach to the formation and evaluation of the criteria for the development of a commercial organization, which makes it possible to establish the existence of a financial vector for the development of an enterprise in one of three scenarios: target (optimistic), basic (moderate), and inertial (pessimistic). In order to ensure the continuous development of the enterprise, a special financial mechanism has been developed, which includes five permanently implemented blocks.

**Keywords:** development, financial vector, financial mechanism, commercial organization.

Поддержание и обеспечение конкурентоспособности коммерческой организации возможно только за счет ее непрерывного развития. Ввиду этого велика важность определения условий, которые способны гарантировать предприятию развитие в той или иной степени, в зависимости от сложившегося положения.

При создании условий развития коммерческой организации, необходимо четкое понимание момента, когда ее деятельность можно охарактеризовать развитием.

Опираясь на определенное представление о развитии предприятия и руководствуясь уровнем развития в конкретный момент времени, возможно, достижение наиболее предпочтительной степени развития коммерческой организации, по средствам определенных инструментов.

Теоретические основы развития коммерческой организации определены в многочисленных изданиях отечественных и западных экономических школ. Особый вклад в познание данного вопроса внесли такие представители экономических исследований, как О.В. Аксенова [2], И.А. Бланк [3], В.Н. Верхоглазенко [4], А.Л. Гапоненко и А.П. Панкрухин [5], Ю.А. Плугина [12], Е. Раевнева [13], Т.С. Ротарь [14] и др.

Занятость российских и зарубежных исследователей и практиков вопросами сущности финансовой стратегии, как основы общей стратегии коммерческой организации, обосновывается ее непосредственным влиянием на развитие предприятия. Здесь следует выделить научные труды К. Ворд и Т. Гранди [7], И.В. Гореловой и Т.В. Рыжковой [15] и др. Внимание вопроса о финансовой безопасности коммерческой организации, как вторые из условий ее развития, привлекло внимание в своих научных исследованиях И.А. Бланк [3], Л.А. Запорожцеву [8], Ю.В. Лаврову [10]. Научный интерес получили методы оценки развития коммерческой организации, предложенные И. Адизесом [1], О.В. Головиной [6], Ю.В. Ивановым [9], Д. Миллером и П. Фризен [11].

Труды научных исследований отечественных и зарубежных ученых определяют специфику развития коммерческой организации, его условий, а также методы оценки развития предприятия. Однако вопрос о важности формирования финансового вектора развития коммерческой организации для обеспечения хотя бы минимального уровня развития,

под воздействием определенных критериев, не поднимался.

Имеющийся уровень научных знаний, необходимость их дальнейшего качественного совершенствования послужили предосылкой углубленного изучения сущности, условий, методов оценки развития, которое позволило обосновать формирование финансового вектора развития коммерческой организации.

В рамках исследования теоретических основ развития предприятия проведена оценка современных представлений экономической сущности развития коммерческой организации, под которой нами предложено понимать ее необратимое изменение, под воздействием которого обновляются качественные и количественные показатели.

Установлено, что в развитии является очень важным факт наличия достоянного обеспечения защиты производственно-финансовой деятельности. Поэтому, условиями развития предприятия предложено считать формирование и реализацию эффективной финансовой стратегии и обеспечение финансовой безопасности коммерческой организации. В ходе оценки практической значимости данных условий развития предприятия, нами была выявлена их зависимость от показателя экономической добавленной стоимости (EVA) и «золотого» экономического правила.

В результате, под финансовым вектором развития коммерческой организации предложено понимать направление, обеспечивающее развития предприятия, критериями которого являются: соблюдение золотого экономического правила и формирование экономической добавленной стоимости.

Исходя из сочетания интерпретируемых результатов по критериям формирования финансового вектора, выделено три сценария, каждому из которых соответствует определенный финансовый вектор развития предприятия (см. рисунок 1).

Целевой (оптимистический) финансовый вектор характеризуется сочетанием роста положительной экономической добавленной стоимости с соблюдением «золотого» экономического правила.

Базовый (умеренный) также предполагает соблюдение золотого экономического правила, при этом экономическая добавленная стоимость не характеризуется тенденцией роста, но она, определенно, должна быть больше нуля.

		Трп > Трв > Тра > 100%	Золотое правило экономики не соблюдается, но темпы роста его элементов (Тр) > 100%
EVA > 0 и растет	(1) Целевой (оптимистический) финансовый вектор	(3) Инерционный (пессимистический) финансовый вектор	
EVA > 0	(2) Базовый (умеренный) финансовый вектор	(3) Инерционный (пессимистический) финансовый вектор	

Рисунок 1 - Матрица финансовых векторов развития коммерческой организации

Инерционный (пессимистический) финансовый вектор характеризуется нарушением золотого экономического правила, однако темпы роста всех составляющих должны превышать 100%, и одним из вариантов положительной экономической добавленной стоимости: рост или отсутствие динамики.

Одной из основных проблем, с которыми сталкиваются предприятия, является отсутствие должного финансового механизма развития, в котором была бы определена его структура и последовательность действий.

Под финансовым механизмом развития коммерческой организации, мы понимаем, целостность системы, которая имеет в своем составе относительно независимые и одновременно связанные друг с другом структурные компоненты, обеспечивающие предприятию последовательное достижение наиболее предпочтительного направления развития. Построение такого финансового механизма

нами реализовано на основе финансового вектора развития.

Финансовый механизм развития коммерческой организации, с нашей позиции, должен иметь в своем составе следующие основные блоки (см. рисунок 2):

- информационное обеспечение процесса оценки развития коммерческой организации;
- оценка сформированности финансового вектора развития коммерческой организации, на основе чего оценивается стратегия развития;
- принятие решений по поддержке выявленного уровня развития или же достижению характеристик целевого вектора;
- реализации инструментария корректировки стратегии развития, с целью достижения целевого вектора;
- оценка имеющихся результатов.



Рисунок - 2 Финансовый механизм развития коммерческой организации

Кроме того, действие финансового механизма развития коммерческой организации должно осуществляться на непрерывной основе.

Нами предлагается три стратегии развития предприятия, на основе которых могут быть подобраны мероприятия поддержания развития:

1. Стратегия устойчивого развития – это та стратегия развития, которая выражает стремление коммерческой организации к увеличению, из года в год, прибыли, выручки и имущества в качественном

соотношении друг к другу, а также к увеличению своей стоимости.

2. Стратегия умеренного развития представляет собой также же стремление к качественному росту, как и при стратегии устойчивого развития, но при отсутствии роста положительной стоимости коммерческой организации.

3. Стратегия хаотичного развития – это стратегия развития, при которой нет ориентированности на качественное и постоянное соотношение темпов роста прибыли, выручки и имущества организации,

однако каждый из выделенных показателей должен иметь положительную динамику, сочетающуюся с возрастающей либо остающейся без изменений положительной стоимостью коммерческой организации.

Следует отметить, что каждая из стратегий соответствует определенному финансовому вектору. Целевому финансовому вектору соответствует стратегия устойчивого развития, базовому – стратегия умеренного развития и инерционному – стратегия хаотичного развития, соответственно.

Определив принадлежность той или иной стратегии развития к деятельности коммерческой организации, следует решать задачи связанные:

- с поддержанием достигнутого уровня при стратегии устойчивого развития совместно с анализом информационного блока;
- с достижением характеристик целевого вектора при стратегии умеренного и хаотичного разви-

тия. Данная ситуация требует подготовки и реализации инструментария корректировки стратегии развития, с целью достижения целевого вектора. Затем необходимо провести оценку результатов совместно с анализом информационного блока;

Кроме того, в случае выявления у коммерческой организации стратегии, которая не поддерживает развитие, следует решать задачи связанные:

- с реорганизацией;
  - с формированием финансового вектора через реализацию соответствующего инструментария. После чего, необходимо провести оценку результатов совместно с анализом информационного блока;
- В результате, использование разработанного нами финансового механизма развития позволит коммерческой организации достичь целевого финансового вектора развития, укрепить свои позиции в рынке и обеспечить рост конкурентных преимуществ.

#### Библиографический список

1. Адизес И.К. Управление жизненным циклом корпорации. СПб., 2007, 383с.
2. Аксенова О.В. Современные подходы к определению устойчивого развития предприятия: соотношение роста и развития / Научный вестник ВФ РАНХиГС. 2015. №1. С.21-26.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. К., 2007, 521с.
4. Верхоглазенко В.Н. Критериальное управление развитием компании: Монография. М., 2014, 206 с.
5. Гапоненко А.Л. Панкрухин А.П. Стратегическое управление: Учеб. для вузов. М., 2006, 464 с.
6. Головкина О.В. Механизм оценки финансово-экономической стабильности функционирования предприятия. М., 2003, С. 24-37.
7. Гранди Т. Ворд К. Финансовая стратегия бизнеса: пер. с англ. М., 1996, 241с.
8. Запорожцева Л.А. Стратегическая экономическая безопасность предприятия: методология обеспечения: Монография. Воронеж, 2014, 261с.
9. Иванов Ю.В. Организация и ее жизненный цикл / Проблемы региональной экономики. 2010. №12. С. 3-25.
10. Лаврова Ю.В. Механизм обеспечения финансовой безопасности / Вестник экономики и промышленности. 2010. №29. С.127-130.
11. Миллер Д., Фризен П. Лонгитюдное изучение жизненного цикла корпорации / Научный менеджмент. 1984. №10. С. 1161- 1183.
12. Плугина Ю.А. Управление развитием как оптимальная модель управления предприятием / Вестник экономики транспорта и промышленности. 2010. №30. С.89-93.
13. Раевнева О.В. Управление развитием предпринимательства: методология, механизмы: монография. Харьков, 2006, 493 с.
14. Ротарь Т.С., Ниязьян В.Г. Устойчивое развитие предприятия: сущность и методика расчета интегрального индекса устойчивого развития предприятия / Статистика и экономика. 2015. №4. С. 149-153.
15. Рыжкова Т.В., Горелова Л.В. Стратегия инновационного развития предприятия / Вестник Екатеринбургского института. 2013. №2. С.31-40.

#### References

1. Adizes I.K. Upravlenie zhiznennym tsiklom korporacii. SPb., 2007, 383s.
2. Aksenova O.V. Sovremennye podhody k opredeleniyu ustojchivogo razvitiya predpriyatiya: sootnosheniye rosta i razvitiya / Nauchnyj vestnik VF RANHIGS. 2015. №1. S.21-26.
3. Blank I.A. Finansovyy menedzhment. K., 2007, 521s.
4. Verhoglazenko V.N. Kriteriальное upravlenie razvitiem kompanii: Monografiya. M., 2014, 206 s.
5. Gaponenko A.L. Pankruchin A.P. Strategicheskoe upravlenie: Ucheb. dlya vuzov. M., 2006, 464 s.
6. Golovkina O.V. Mekhanizm ocenki finansovo-ehkonomicheskoy stabil'nosti funkcionirovaniya predpriyatiya. M., 2003, S. 24-37.
7. Grandi T. Vord K. Finansovaya strategiya biznesa: per. s angl. M., 1996, 241s.
8. Zaporozhceva L.A. Strategicheskaya ehkonomicheskaya bezopasnost' predpriyatiya: metodologiya obespecheniya: Monografiya. Voronezh, 2014, 261s.
9. Ivanov YU.V. Organizatsiya i ee zhiznennyy tsikl / Problemy regional'noj ehkonomiki. 2010. №12. S. 3-25.
10. Lavrova YU.V. Mekhanizm obespecheniya finansovoy bezopasnosti / Vestnik ehkonomiki i promyshlennosti. 2010. №29. S.127-130.
11. Miller D., Frizen P. Longeityudnoe izuchenie zhiznennogo cikla korporacii / Nauchnyj menedzhment. 1984. №10. S. 1161- 1183.
12. Plugina YU.A. Upravlenie razvitiem kak optimal'naya model' upravleniya predpriya-tiem / Vestnik ehkonomiki transporta i promyshlennosti. 2010. №30. S.89-93.
13. Raevneva O.V. Upravlenie razvitiem predprinimatel'stva: metodologiya, mekhanizmy: monografiya. Har'kov, 2006, 493 s.
14. Rotar' T.S., Niazyan V.G. Ustojchivoe razvitie predpriyatiya: sushchnost' i metodika rascheta integral'nogo indeksa ustojchivogo razvitiya predpriyatiya / Statistika Rehkonomika. 2015. №4. S. 149-153.
15. Ryzhkova T.V., Gorelova L.V. Strategiya innovatsionnogo razvitiya predpriyatiya / Vestnik Ekaterininskogo instituta. 2013. №2. S.31-40.



## ОТРАЖЕНИЕ ВЛИЯНИЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ОПЫТА ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА КАЧЕСТВЕ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Захарова С.Г., к.э.н., доцент, ННГУ им. Н.И. Лобачевского  
Шагалова Т.В., к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО ННГАСУ

Аннотация: В статье исследованы вопросы взаимосвязи понятия «качество» с двумя экономическими категориями «система менеджмента качества предприятий» и «качество жизни населения». Изложен факторный подход к управлению качеством жизни населения. Рассмотрены источники благосостояния населения на основе проведения экспертной оценки процентного распределения доходов по совокупности различных источников, соответствующих перечню факторов производства, реализуемых в экономике. Проанализированы показатели внедрения системы менеджмента качества на российских предприятиях на принципах всеобщего менеджмента качества. Доказана весомость заработной платы в структуре доходов. Дана оценка влияния факторов развития бизнес-структур, активно внедряющих систему менеджмента качества, влияющих на качество жизни населения. Обобщен опыт внедрения системы менеджмента качества на Нижегородских предприятиях и результаты их деятельности, отражающиеся на качестве жизни населения. Доказано, что предприятия, после внедрения системы менеджмента качества, повысили показатель экономического роста, влияющий на уровень качества жизни населения.

Ключевые слова: система менеджмента качества, качество жизни населения, доходы населения, источники доходов населения, факторы развития бизнес-структур, обобщенный опыт внедрения системы менеджмента качества, показатель экономического роста предприятия.

Abstract: the article studies the issues of the relationship between the concept of "quality" with two economic categories "system of quality management" and "quality of life". Described factor approach to the management of the quality of life of the population. The sources of welfare on the basis of the peer evaluation percentage distribution of income on aggregate different sources corresponding to the list of factors of production implemented in the economy. Analyzed the performance of the implementation of the quality management system at Russian enterprises on the principles of total quality management. Proved the weight of wages in the income structure. To estimate the impact of factors in the development of business structures, implementing a quality management system that affect the quality of life of the population. Experience of introduction of system of quality management at the Nizhny Novgorod enterprises and the results of their activities affecting the quality of life of the population. It is proved that enterprises, after the implementation of the quality management system, increased the rate of economic growth that affect the quality of life of the population.

Keywords: quality management system, quality of life, incomes, sources of incomes, factors of development of business structures, the generalized experience of implementation of quality management system, the rate of economic growth.

**Актуальность исследования.** Современные научные исследования уделяют достаточно много внимания внедрению системы менеджмента качества на российских предприятиях с учетом особенностей развития экономики России, так как это является ключевым фактором завоевания рынка и увеличения его доли на современном этапе. Одновременно создаются предпосылки для развития экономики, повышения коммерческой и бюджетной эффективности, что в конечном итоге приведет к улучшению качества жизни населения.

Для обеспечения стабильности положительного развития указанных выше процессов была поставлена **цель** - выявить факторы системы менеджмента качества, влияющие на улучшение качества жизни населения Нижегородской области.

Исходные представления об уровне благосостояния, как определенного стандарта жизни, формировались уже в работах А. Смита, Д. Рикардо. В современных условиях в содержание категории "качество жизни" включают не только потребительские блага, условия труда и степень развития сферы обслуживания, а также широкий спектр взаимодействующих факторов, в том числе, развитие инновационной среды, инфраструктуры, инвестиционного климата и экономического развития территории [3]. Исторический опыт свидетельствует, что с внимания к качеству начинался выход из кризисных ситуаций многих стран. С помощью государственной политики, направленной на качество, преодолевались крупномасштабные кризисы в послевоенной Японии и Германии. Кризисные ситуации, возникшие в конце 80-х - начале 90-х годов, заставили целые страны, в том числе, Швецию, США, Англию, обратиться к качеству как

единственному средству, помогающему национальной экономике устоять под воздействием все более агрессивной конкурентной среде [2].

В настоящее время имеет место отставание качества системы управления российских предприятий от передового зарубежного опыта, что, безусловно, отражается на качестве продукции и услуг, существенно влияет на экономику, занятость, социальную и культурную жизнь страны, в итоге на качество жизни россиян [1, 14]. Реструктуризация экономики Российской Федерации, обусловленная действием законов рыночных отношений, связана с кардинальными изменениями во всех отраслях, которые требуют от специалистов, участвующих в этих процессах, нового мышления и новых знаний. По мнению ученых экономические успехи нации определяются не столько природными ресурсами, а эффективностью управления человеческими ресурсами и инновационными технологиями [6]. Однако, как свидетельствует мировой опыт, такая роль управления может быть реализована лишь при благоприятных внешних и внутренних условиях. Определяющим внутренним условием является ориентация общества на качество его жизни [4].

Качество жизни - это сложная социально-экономическая категория, изучение которой, в условиях развития рыночной экономики, остается одной из актуальных задач экономического анализа [11]. О качестве жизни населения можно судить, всесторонне оценив уровень благосостояния и материального положения населения, а также социально-экономические аспекты развития общества за исследуемый промежуток времени и уровень развития государственно-частного и муници-

пально-частного партнерства [4]. Некоторые ученые считают, что рынок сам по себе не способен вывести экономику из кризиса, необходимо внешнее воздействие, в том числе, со стороны управляющей системы [5]. В связи с этим, широко освещаются и пропагандируются вопросы внедрения системы менеджмента качества на российских предприятиях. Подъем качества менеджмента, на базе глубокого анализа реальной экономической ситуации, позволяет заложить основы роста качества жизни населения [7].

Рыночная система является несовершенной, с точки зрения повышения качества жизни, которое зависит от разных субъектов социально-экономических отношений. К основным составляющим качества жизни населения относятся: здоровый образ жизни, всестороннее развитие лично-

сти, доходы населения, активная жизненная позиция, доступность и качество жилья, производство благ, занятость населения, торговля и бытовое обслуживание, наличие доступа к рынкам сбыта жилищно-коммунальное хозяйство, обеспеченность социальными услугами, экология и окружающая среда, бюджетное обеспечение, демографическая обстановка, безопасность и др [4].

Безусловно, доходы населения, являются важным показателем качества жизни населения и представляют собой совокупность различных источников, соответствующих перечню факторов производства реализуемых в экономике [10]. На рисунке 1 приведены, данные опроса о процентном распределении доходов по их источникам, проведенного с 2010 по 2016 гг.

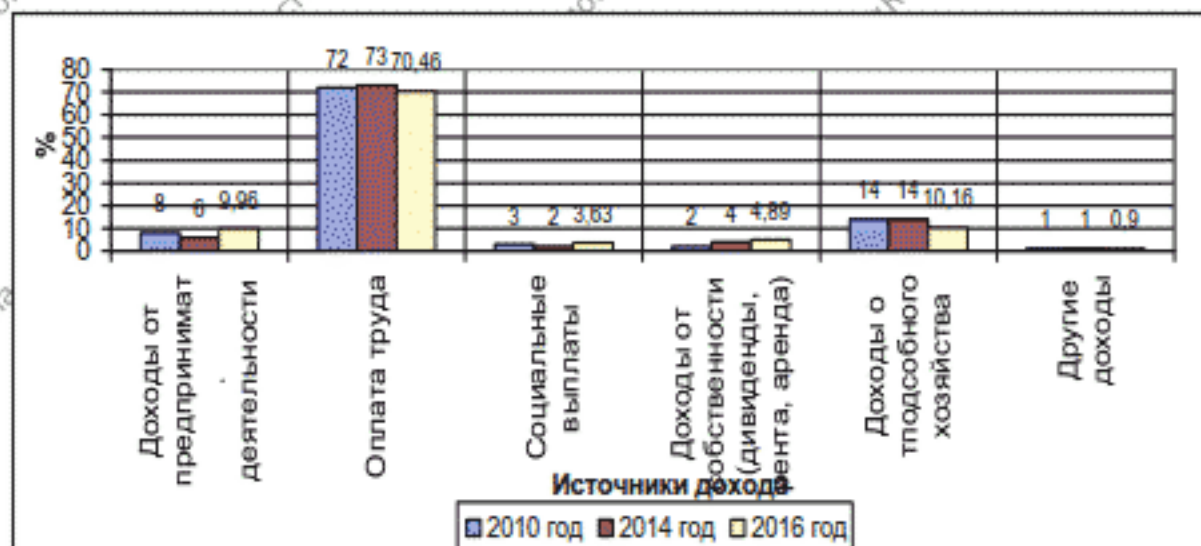


Рисунок 1 - Структура источников денежного дохода населения Нижегородской области по результатам социологического опроса

Как видно из рисунка, заработная плата является основным источником дохода и по-прежнему занимает более 70%, и, следовательно, именно уровень развития бизнеса оказывает непосредственное воздействие на качество жизни населения. Рыночный механизм позволяет регулировать использование ресурсов, принадлежащих населению страны, региона, территории, посредством совершенствования механизмов корпоративного управления, т.е. механизма взаимодействия между субъектами социально-экономических отношений [7]. Однако, ничем не ограниченное рыночное распределение, справедливое с точки зрения рынка, приводит к резкой дифференциации доходов, социальной незащищенности части населения, расслоению общества [9]. Государство стремится осуществлять политику поддержания наименее незащищенных слоев населения, тем самым поддерживая качество их жизни. Но, в процессе повышения качества жизни населения, главную роль должны играть бизнес-структуры, которые производят блага, создают рабочие места и бытовое обслуживание [12]. В условиях рыночной экономики, государственные и муниципальные структуры управления должны создать условия, основанные на государственном (муниципальном) заказе, регулирующие производство качественных товаров, услуг и работ, необходимых для обеспечения качества жизни населения. Так, в области охраны и укрепления здоровья граждан, как и в других областях, назрела нео-

ходимость совершенствования качества управления развитием государственных и негосударственных форм оказания населению специализированной медицинской помощи, включая использование высоких медицинских технологий, в том числе в рамках федеральных целевых программ. Повышение качества жизни предполагает объединение усилий органов власти на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, бизнеса и общества на выработку единых подходов к системе менеджмента качества в практической деятельности [6].

Состояние стагнации, сочетающее экономический спад, депрессивное состояние экономики, рост безработицы с ростом цен на товары и услуги, характеризует положение экономики России в последние годы [14]. Стагнация самым негативным образом отражается на качестве жизни всего населения России, но особенно ярко на населении сельских муниципальных районов. Такое положение (отсутствие работы; доходов, удовлетворяющих потребности; рост цен на товары и услуги потребительского спроса и т.д.) заставляет наиболее мобильную часть населения мигрировать из сельских территорий в крупные города, тем самым еще больше осложняя экономическую ситуацию в сельских поселениях. Немаловажным фактором, оказывающим влияние на качество жизни населения, является ненадлежащее решение проблем качества товаров, работ, услуг социальной сферы [16].

В настоящее время мировое сообщество выработало много универсальных методов и средств, позволяющих в различных экстремальных условиях добиваться стабильной работы своего предприятия [15]. Однако, механическое перенесение этих методов в практику работы отечественных предприятий не даёт положительных результатов. Это, прежде всего, связано с тем, что каждое предприятие существенно отличается по своим возможностям, опыту и традициям [16].

Исследования показали, что стабильность работы предприятий можно достичь, за счет реализации на практике концепции всеобщего менеджмента качества [8]. Хорошо скоординированное применение систем и методов управления каче-

ством во всех сферах деятельности, от исследования разработок до послепродажного обслуживания, позволит обеспечить участие руководства и служащих всех уровней в оптимизации технических возможностей предприятия [9].

Качество, как системы управления, так и товаров, работ, услуг связано с осуществлением технологических, организационных и маркетинговых инноваций [12]. В таблице 1 представлены статистические показатели за 2011 по 2015 гг. по Нижегородской области, анализ которых позволяет оценить уровень инновационных процессов в области менеджмента качества Нижегородских предприятий [13].

Таблица 1 - Анализ статистических показателей с 2011 по 2015 гг. по Нижегородской области, оказывающих влияние на качество жизни населения

Годы	2011	2012	2013	2014	2015
Число организаций и предприятий, ед.	89825	91675	99951	98739	103495
Удельный вес прибыльных организаций, в %	70,0	70,9	69,0	67,0	66,0
Номинальная среднемесячная начисленная заработная плата работников и, в рублях	18492	20959	23573	25497	26481
Реальная начисленная заработная плата работников, в % к предыдущему году	103,5	107,4	105,2	99,8	90,0
Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, ед.	93	87	96	93	101
Объем инновационных товаров, работ, услуг, млн. руб.		152018,4	172670,5	215681,7	185763,7
Уровень занятости населения в трудоспособном возрасте, в %	69,4	71,4	69,8	70,4	69,1
Удельный вес организаций, осуществляющих технологические, организационные и маркетинговые инновации, в %	17,7	14,7	15,4	14,3	13,5
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), в руб.	20780,0	23221	25928	27766	30474

Из данной таблицы хорошо видно снижение удельного веса организаций, осуществляющих технологические, организационные и маркетинговые инновации с 17,7% в 2010 году до 13,5% в 2015 году. Из таблицы также видно, что номинальная среднемесячная начисленная заработная плата работников растет год от года, однако реальная

начисленная заработная плата работников составляет лишь 90% в 2015 году по отношению к предыдущему 2014 году.

На рисунке 2 можно увидеть сравнение номинальной среднемесячной начисленной заработной платы работников и реальной начисленной заработной платы работников за 2011-2015 гг.

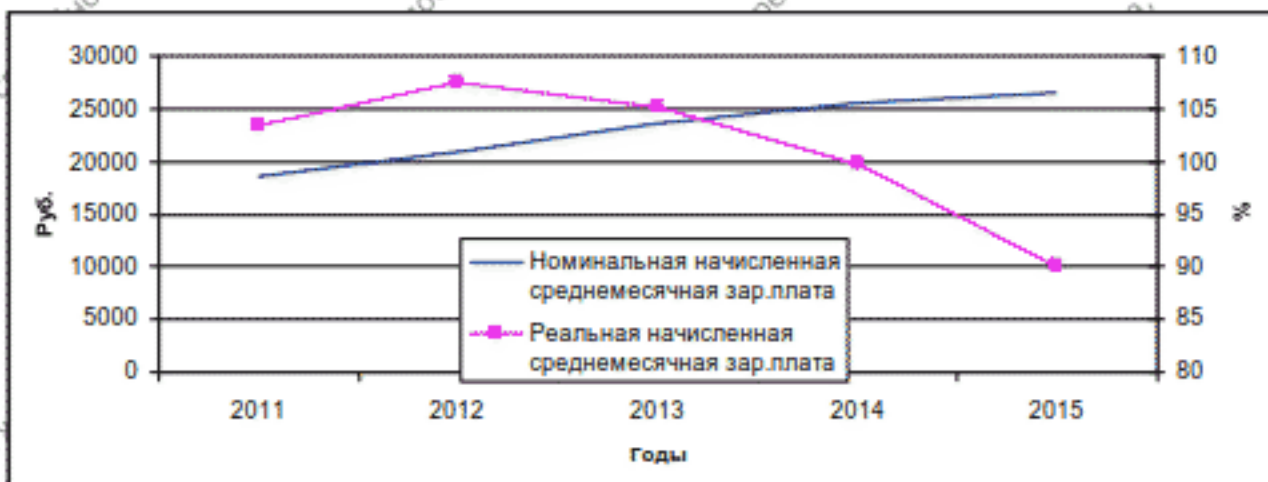


Рисунок 2 – Сравнение номинальной среднемесячной начисленной заработной платы работников (в руб.) и реальной начисленной заработной платы работников (в % к предыдущему году) за 2011-2015 гг.

Этот рисунок наглядно показывает, что при росте номинальной заработной платы работников с 18492 рублей в 2011 году до 26481 рублей в 2015 году происходит понижение реальной начисленной заработной платы. Это говорит о падении уровня жизни населения.

Большинство рассмотренных социально-экономических показателей, зависят от степени развития производства товаров и услуг в стране, которых в современных условиях можно достичь, развивая систему менеджмента качества управления экономической системы. Именно эффективность и качество управления позволяет достичь необходимых экономических результатов, обеспечивая рост производства товаров, работ и услуг, торговли и бытового обслуживания, ориентированных на потребление, обеспечивая занятость населения [12]. С другой стороны, население, как потребители произведенных благ, ожидают существенного повышения качества товаров, работ и услуг, которые будут соответствовать зарубежным аналогам, позволяя расширить долю рынка отечественным производителям. В сознании российского общества до сих пор присутствует вера в патернализм, т.е. отеческая забота руководителей о тех людях, которые работают на их предприятиях,

подчиненных и их семьях, окружающем обществе. Одной из важнейших ценностных характеристик современного общества, отмечается социальная ответственность бизнеса, ожидания проявления заботы об окружающем мире со стороны предприятий, являющихся центром, экономической и социальной жизни [17]. Чтобы понять роль бизнеса с позиции его влияния на качество жизни населения, рассмотрим результаты анкетирования респондентов социологическое исследование, представленные в таблице 2. Исследование охватило более 2800 человек, представляющих все слои общества и возрастные группы Нижегородской области.

Являясь отражением интересов и ценностей общества, социальная ответственность бизнеса, приобретает особое значение. Назрела необходимость изменения собственных позиций российских предприятий и организаций, направленных не только на повышение качества предлагаемых товаров, работ и услуг, соответствующих качеству западных аналогов, но и, опираясь на опыт прогрессивных зарубежных партнеров, внедрения передовых методов и современных технологий управления.

Таблица 2 – Экспертная оценка ключевых факторов развития бизнес-структур по десятибалльной шкале, влияющих на качество жизни населения за 2015-2016 гг.

Фактор развития бизнес-структур	2015	2016
<b>Производство благ</b> , характеризуется процессом производства товаров, работ и услуг, ориентированных на потребление, как населением собственного района, так и на внешнее потребление	6,3	6,33
<b>Занятость населения</b> , характеризует долю занятых в экономике по отношению к общему числу трудоспособного населения, а также долю экономически активного населения, уровень безработицы (Исключая само занятость!!!)	4,71	5,9
<b>Торговля и бытовое обслуживание</b> , характеризуется уровнем и объемом товарооборота на душу населения, обеспечивая возможность на приобретение продуктов питания, покупку непродовольственных товаров, оплату услуг по ведению домашнего хозяйства и стоимость потребительской корзины, формирование сбережений	6,9	6,38
<b>Наличие доступа к рынкам сбыта</b> , характеризует наличие внутренних и внешних связей и возможностей реализации социально-экономических отношений	4,6	5,83
<b>Участие в общественной жизни территории</b> , характеризует участие предприятий и организаций в культурных и политических событиях района	6,1	5,84

В результате исследования были выявлены факторы, влияющие на результат деятельности Нижегородских предприятий в области системы менеджмента качества, которые представлены на рисунке 3.

Было выявлено, что эффективность управления, являясь явным конкурентным преимуществом успешных предприятий и организаций, основываясь на реальном использовании системы менеджмента качества, напрямую отражается на качестве жизни населения. Всевозможные отклонения, связанные с отсутствием системы менеджмента качества, значительно усложняют работу предприятия в целом, повышают трудозатраты на контроль, способствуют росту общих затрат, снижают качество производимых товаров, работ и услуг и, в конечном итоге снижают качество жизни населения [2].

Авторами было проанализировано 50 Нижегородских предприятий, занимающихся производ-

ством товаров и услуг на которых была внедрена система менеджмента качества.

В результате анализа деятельности производственных предприятий, внедривших систему менеджмента качества, получены основные показатели деятельности предприятий в зависимости от численности персонала [7], которые представлены в таблице 3.

Анализ динамики ключевых показателей по совокупности обследованных 50 предприятий, реально внедривших систему менеджмента качества, положительно отразилось на результатах их деятельности по всем показателям. Данные таблицы 3 позволяют увидеть рост основных показателей, обеспечивающих стабильность развития предприятий, что предполагает гарантированный доход персонала предприятий и положительную динамику в условиях развития социально-экономической среды.

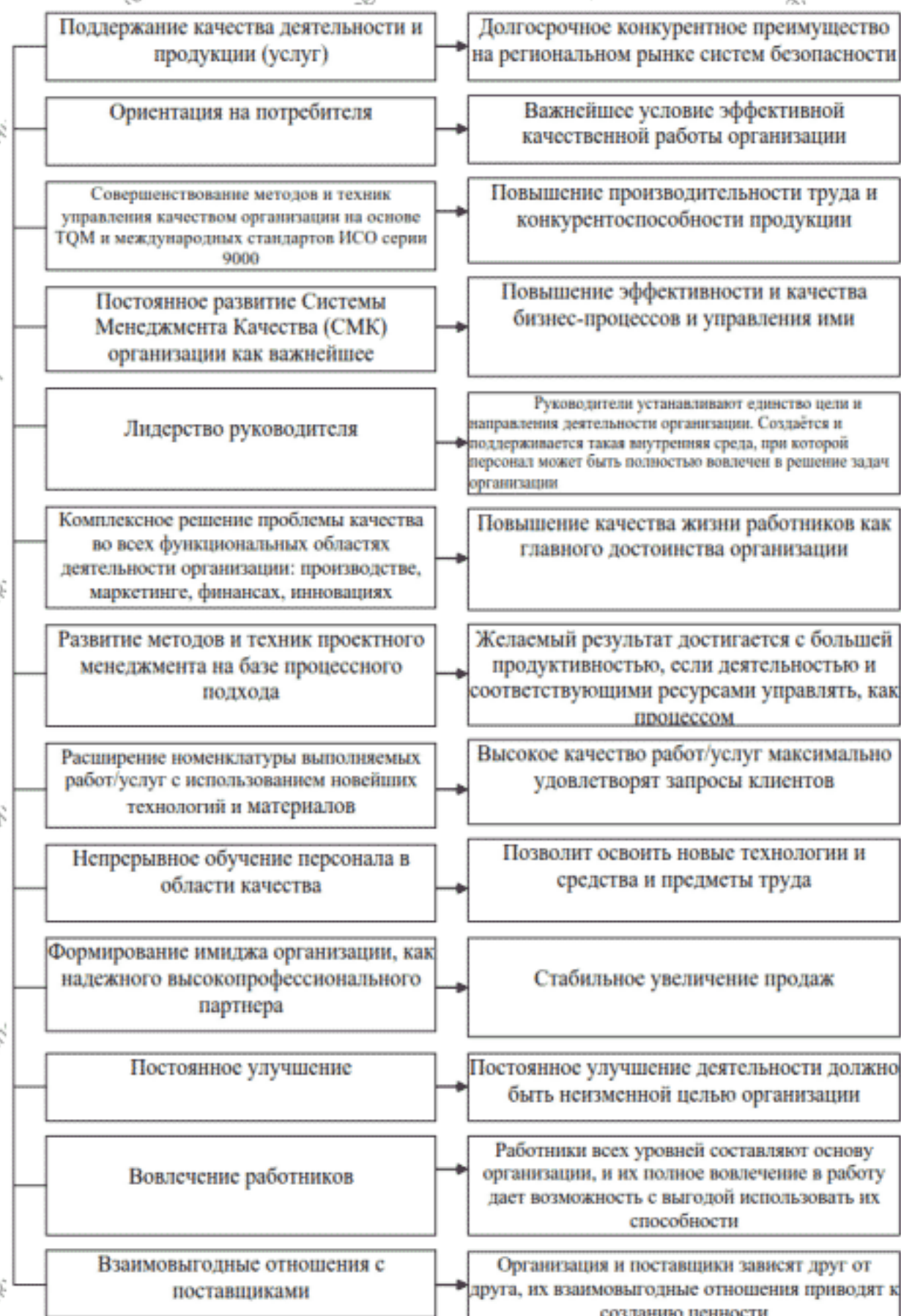


Рисунок 3 - Факторы и результаты, выявленные на Нижегородских предприятиях при внедрении системы менеджмента качества, влияющие на качество жизни населения

Таблица 3. Динамика основных показателей деятельности производственных предприятий Нижегородской области в зависимости от численности персонала

№ п/п	Наименование показателей	Динамика показателей при численности персонала							
		до 50 чел.		до 100 чел.		до 250 чел.		до 1000 чел.	
		До внедрения	После внедрения	До внедрения	После внедрения	До внедрения	После внедрения	До внедрения	После внедрения
1.	Выручка, тыс. руб.	2000	2400	6996	7500	36006	40000	323424	330040
2.	Себестоимость продаж, тыс. руб.	680	760	4833	5500	23603	25021	320527	326800
3.	Валовая прибыль, тыс. руб.	1320	1640	2163	2500	12403	14979	2897	3200
4.	Чистая прибыль, тыс. руб.	182	328	244	260	1135	1797	1915	2135
5.	Показатель экономического роста	0,91	1,2	1,06	1,07	0,95	1,11	1,0	1,02
		1,2/0,91=1,32		1,07/1,06=1,01		1,11/0,95=1,17		1,02/1,0=1,02	

**Библиографический список**

1. Воронов Н.А., Алехина О.Ф., Ягунова Н.А., Кулагова И.А., Нестерова Т.А. Информационные факторы роста эффективности управления производством на промышленных предприятиях // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2014. № 1-1. С. 322-326.
2. Дробышева В.В. Развитие системы менеджмента качества жизни: теория, методология, практика // Монография. – Тамбов: ТГТУ, 2009. – 88 с.
3. Захарова С.Г. Социально ориентированное управление человеческими ресурсами сельских муниципальных районов и его влияние на качество жизни населения // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2016. №3. С. 7-16
4. Захарова С.Г., Шагалова Т.В. Управление качеством жизни населения сельских муниципальных районов на основе тенденций и закономерностей развития муниципально-частного партнерства. В сборнике: Economics, management, finance in the view of modern research materials of the 1 International research and practice conference. Scientific publishing center "Open knowledge". 2016. С. 27-32.
5. Иванов А.А., Иванов Н.Д., Яшин С.Н. Вопросы диагностики кризисных явлений в развитии экономических систем // Экономика и предпринимательство. 2016. № 8 (73). С. 583-586.
6. Кожин В.А. Инновационный подход к развитию экономических отношений на предприятиях в рыночных условиях // Актуальные проблемы экономики современной России: сборник научных трудов. Федеральное агентство по образованию, Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения"; под ред. А. А. Оводенко. Санкт-Петербург, 2012. С. 212-215.
7. Кожин В.А. Методологические основы стратегического управления экономическими системами (предприятиями) Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Нижегородский институт менеджмента и бизнеса. Новгород, 2002 г.
8. Колосова Т., Хавин Д. Инновационный потенциал как стратегический ресурс повышения устойчивости развития предприятия // Предпринимательство. 2011. № 5. С. 49-56.
9. Кулагина Э.Н., Захарова С.Г. Институциональные инновационные преобразования социальных отраслей // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. №2-2. 2012. С. 141-148
10. Мальцев А.Н. Клиентоориентированный подход в государственном и муниципальном управлении: Монография. Н.Новгород: НИУ РАНХиГС, 2014, 326 с.
11. Партиципаторный подход в повышении качества жизни населения: Монография/ Под общ. ред. Н.М. Римашевской, Н.Н. Ивашиненко. Нижний Новгород – М.: Изд-во Нижегородского госуниверситета, 2013. 268 с.
12. Пермичев Н.Ф., Блинов С.С. Развивать методы оценки инновационной активности предприятий малого и среднего бизнеса. В сборнике: Социально-экономические науки и юриспруденция: теория, методология, практика. Сборник статей Всероссийской научно-практической конференции преподавателей, ученых, специалистов. 2016. С. 174-183.
13. Российский статистический ежегодник 2016 [Электронный ресурс]. - URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_113508734\\_2078](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_113508734_2078) [дата обращения 28.01.2017 г.]
14. Шагалова Т.В. Качество - основа конкурентоспособности предприятия в период стагнации // Professional Science. 2016. № 3. С. 106-118.
15. Шагалова Т.В. Развитие форм и методов стимулирования персонала к инновационной деятельности на предприятиях Нижегородской области Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономического

ских наук / Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет. Нижний Новгород, 2011

16. Яшин С.Н., Коробова Ю.С. Диагностика экономического состояния промышленных предприятий Нижегородской области на основе формирования индексов инновационного развития // Экономический анализ: теория и практика. 2016. № 11 (458). С. 58-71.
17. Яшин С.Н., Коробова Ю.С. Формирование индекса инновационного развития региона (на примере Нижегородской области) // В книге: Теория устойчивого развития экономики и промышленности Алетдинова А.А., Бабкин А.В., Булатова Н.Н., Бухвальд Е.М., Буянова М.Э., Василенко Н.В., Васильев П.И., Васюк С.С., Вертакова Ю.В., Гладышева И.В., Гузикова Л.А., Кадочникова Е.И., Клевцов С.М., Коробова Ю.С., Куладжи Т.В., Курчиева Г.И., Лисогор Г.И., Марковская Е.И., Машунин И.А., Машунин Ю.К. и др. Санкт-Петербург, 2016. С. 331-356.
18. Яшин С.Н., Кулыгина Е.Н. Актуальные вопросы развития инновационной деятельности промышленных предприятий Нижегородской области // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2016. № 1 (09). С. 99-105.

#### References

1. Voronov N.A., Alekhina O.F., YAgunova N.A., Kulagova I.A., Nesterova T.A. Informacionnye faktory rosta effektivnosti upravleniya proizvodstvom na promyshlennyykh predpriyatiyakh // Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. 2014. № 1-2. С. 322-326.
2. Drobysheva V.V. Razvitiye sistemy menedzhmenta kachestva zhizni: teoriya, metodologiya, praktika // Monografiya. – Tambov: TGTU, 2009. – 88 s.
3. Zaharova S.G. Social'no orientirovannoe upravlenie chelovecheskimi resursami sel'skih municipal'nykh rayonov i ego vliyaniye na kachestvo zhizni naseleniya // Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. 2016. № 3. С. 7-16
4. Zaharova S.G., SHagalova T.V. Upravlenie kachestvom zhizni naseleniya sel'skih municipal'nykh rayonov na osnove tendency i zakonomernostey razvitiya municipal'no-chastnogo partnerstva. V sbornike: Economics, management, finance in the view of modern research materials of the I International research and practice conference. Scientific publishing center "Open knowledge". 2016. С. 27-32.
5. Ivanov A.A., Ivanova N.D., YAshin S.N. Voprosy diagnostiki krizisnykh yavleniy v razvitiyeh ekonomicheskikh sistem / Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2016. № 8 (73). С. 583-586.
6. Kozhin V.A. Innovatsionnyy podhod k razvitiyu ekonomicheskikh otnošeniy na predpriyatiyakh v rynochnyykh usloviyakh // Aktual'nye problemy ekonomiki i sovremennoy Rossii sbornik nauchnykh trudov. Federal'noe agentstvo po obrazovaniyu, Gosudarstvennoe obrazovatel'noe uchrezhdeniye vysshego professional'nogo obrazovaniya "Sankt-Peterburgskiy gosudarstvennyy universitet aehrokosmicheskogo priborostroeniya"; pod red. A. A. Ovodenko. Sankt-Peterburg, 2012. С. 212-215.
7. Kozhin V.A. Metodologicheskie osnovy strategicheskogo upravleniya ekonomicheskimi sistemami (predpriyatiyami) // Dissertatsiya na soiskaniye uchenoy stepeni doktora ekonomicheskikh nauk / Nizhegorodskiy institut menedzhmenta i biznesa. Novgorod, 2002 g.
8. Kolesova T., Havin D. Innovatsionnyy potencial kak strategicheskij resurs povysheniya ustojchivosti razvitiya predpriyatiya // Predprinimatel'stvo. 2011. № 5. С. 49-56.
9. Kulagina E.H.N., Zaharova S.G. Institucional'nye innovatsionnye preobrazovaniya social'nykh otraslej // Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. №2-2. 2012. С. 141-148
10. Mal'cev A.N. Klientorientirovannyj podhod v gosudarstvennom i municipal'nom upravlenii: Monografiya. N.Novgorod: NIU RANHIGS, 2014. 326 s.
11. Partitsipatornyj podhod v povyshenii kachestva zhizni naseleniya: Monografiya / Pod obshch. red. N.M. Rimashevskoj, N.N. Ivashinenko. Nizhnij Novgorod – M.: Izd-vo Nizhegorodskogo gosuniversiteta, 2013. 268 s.
12. Permichev N.F., Blinov S.S. Razvivat' metody ocenki innovatsionnoj aktivnosti predpriyatij malogo i srednego biznesa. V sbornike: Social'no-ekonomicheskie nauki i yurisprudenciya: teoriya, metodologiya, praktika. Sbornik statej Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii prepodavatelej, uchenykh, specialistov. 2016. С. 174-183.
13. Rossijskij statisticheskij ezhegodnik 2016 [Elektronnyj resurs]. - URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_113508734\\_2078](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_113508734_2078) [data obrashcheniya 28.03.2017 g.]
14. SHagalova T.V. Kachestvo - osnova konkurentosposobnosti predpriyatiya v period stagfilyacii // Professional Science. 2016. № 3. С. 106-118.
15. SHagalova T.V. Razvitiye form i metodov stimulirovaniya personala k innovatsionnoj deyatel'nosti na predpriyatiyakh Nizhegorodskoj oblasti // Dissertatsiya na soiskaniye uchenoy stepeni kandidata ekonomicheskikh nauk / Nizhegorodskiy gosudarstvennyy arhitekturno-stroitel'nyj universitet. Nizhnij Novgorod, 2011
16. YAshin S.N., Korobova YU.S. Diagnostika ekonomicheskogo sostoyaniya promyshlennykh predpriyatij Nizhegorodskoj oblasti na osnove formirovaniya indeksov innovatsionnogo razvitiya // Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika. 2016. № 11 (458). С. 58-71.
17. YAshin S.N., Korobova YU.S. Formirovaniye indeksa innovatsionnogo razvitiya regiona (na primere Nizhegorodskoj oblasti) // V knige: Teoriya ustojchivogo razvitiya ekonomiki i promyshlennosti Aletdinova A.A., Babkin A.V., Bulatova N.N., Buhval'd E.M., Buyanova M.E.H., Vasilenko N.V., Vasil'ev P.I., Vasyuk S.S., Vertakova YU.V., Gladysheva I.V., Guzikova L.A., Kadochnikova E.I., Klevcov S.M., Korobova YU.S., Kuladzhi T.V., Kurchieva G.I., Lisogor G.I., Markovskaya E.I., MASHUNIN I.A., MASHUNIN YU.K. i dr. Sankt-Peterburg, 2016. С. 331-356.
18. YAshin S.N., Kulygina E.N. Aktual'nye voprosy razvitiya innovatsionnoj deyatel'nosti promyshlennykh predpriyatij Nizhegorodskoj oblasti // Aktual'nye problemy ekonomiki i menedzhmenta. 2016. № 1 (09). С. 99-105.

## ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЙ

**Ипполитов К.Г.**, к.т.н., доцент, Казанский национальный исследовательский технологический университет

**Филиппова Н.К.**, к.т.н., доцент, Казанский национальный исследовательский технологический университет

**Аннотация:** Рассмотрены современные тенденции в развитии информационных технологий, проанализированы возможности использования аппаратных и программных средств в образовательном процессе с точки зрения финансовой эффективности и целесообразности, представлена критика бренд-ориентированного подхода при выборе аппаратного и программного обеспечения, применяемого в процессе обучения.

**Ключевые слова:** информационные технологии, инновации, программные и аппаратные средства, образовательный процесс.

**Abstract:** Considers modern trends in the development of information technology, the possibility of application of hardware and software in the educational process from the point of view of efficiency and expediency, the criticism presents a brand-oriented approach in the choice of hardware and software used in the learning process

**Keywords:** Information technology, Innovation, software, hardware and educational process.

В современный период в обществе имеет место тенденция, связанная со стремлением к внедрению и активному использованию новой терминологии для описания рядовых процессов, присущих как самому обществу, так и имеющих отношение к развитию науки и технологий. Одним из элементов этой терминологии являются инновации. Очевидно, что под определение «инновации» теоретически подпадает абсолютно любое явление или процесс, в зависимости от точки зрения и социального или научного контекста, что связано с субъективным характером любых оценок такого рода. Часто во главе угла оказывается идея инновации, но не инновационная идея. В таком случае можно ожидать, что попытки соиздания инновации на основании одного лишь лозунга их необходимости будут непродуктивными, и вместо полезных инноваций мы получим набор ненужных и не всегда безболезненных изменений.

Существует мнение, что инновации в приложении к образовательному процессу это внедрение новых технологий, методик обучения, «плановое» обновление образовательных стандартов [1]. Концепция «инновационного» образования не несет в себе ничего нового и представляет собой не более чем «ребрендинг» процессов и явлений. Складывается ситуация, когда «инновационная» деятельность происходит в ущерб как технической, так и финансовой эффективности образовательных технологий. В то же время, вопросы, связанные с возможностью и даже необходимостью использования селективного подхода к каждой конкретной ситуации, игнорируются или остаются вне сферы внимания. Таким образом, понимание инноваций только лишь как комплекса нововведений, является в корне неверным. Идей инноваций должна заключать в себе не столько новое, сколько приведение системы к наиболее эффективному, а не «актуальному», в настоящий момент, состоянию.

В сфере преподавания информационных технологий нет необходимости в наличии сверхсовременных и даже «актуальных» ПК, по сути, достаточным оказывается оснащение комплектующими предыдущего поколения в соответствии с потребностями используемой операционной системы (ОС) и того набора программного обеспечения (ПО), что задействован в учебном процессе. Кроме того, необходимо отдавать предпочтение тем комплектующим, что при равной производительности имеют меньшую стоимость в совокупности «системная плата – процессор – оперативная память». Если же преподаваемая дисциплина, к примеру, инженерная графика, предполагает работу с различными САД

пакетами, то, для эффективной работы имеет смысл оснащение специализированными графическими картами и мониторами с диагональю порядка 21-24 дюйма. Здесь также важно обратить внимание на версии используемого программного обеспечения. Если установленная САД-система эффективно функционирует на «неактуальных» моделях графических адаптеров, то именно их и следует применять. С другой стороны, учебная лаборатория, деятельность которой связана, например, с квантово-механическими расчетами, предполагает оснащение ПК, в которых важнейшим приоритетом оказывается производительный центральный процессор и объем оперативной памяти [2].

Теоретически, во многих случаях, в учебном процессе, возможно использовать ПК даже уровня Socket 478, поскольку единственной задачей, с которой данное поколение не сможет справиться, – это работа в интернет, в связи с отсутствием аппаратной поддержки соответствующих технологий. Однако, уже начиная с систем на базе Socket 775, оснащенных 2-х и 4-х-ядерными процессорами, данный недостаток нивелируется. Поэтому, в случае наличия таких систем, тотальное обновление может оказаться совершенно нецелесообразным.

Важнейшей составляющей образовательного процесса в контексте образовательных технологий является программное обеспечение. Стремление к периодическому обновлению операционных систем до «актуальных» версий, согласно принципу «чем новее, тем лучше», не только нецелесообразно, но и оказывается связано с дополнительными неоправданными финансовыми затратами. С одной стороны, системное ПО должно обеспечивать поддержку прикладных программ, и, с этой точки зрения, покупка новой версии MS Office неразрывно связана с покупкой новой операционной системы, которая ее поддерживает. Но если пакет Office предыдущего поколения удовлетворяет всем требованиям образовательного процесса, при том, что «актуальная» версия не несет в себе ничего существенно нового и принципиально важного с точки зрения практического использования; кроме возможности использовать «облачные» технологии [3, 4], то и приобретение «актуальной» версии операционной системы оказывается неактуальным.

Очевидно, что чем «старше» версия того или иного ПО, тем выше оказываются требования к аппаратной среде, на базе которой оно развертывается. С этой точки зрения, обновление версии операционной системы может иметь негативные последствия и стать предпосылкой для вопроса о приобретении новых аппаратных комплектующих, что, по



сути своей, абсурдно. Таким образом, при рассмотрении подобных вопросов определяющим фактором должны быть характеристики уже имеющегося на балансе парка компьютерной техники. И только жесткая необходимость какого-либо программного пакета или приложения в аппаратной поддержке со стороны комплектующих ПК, или софтверной – со стороны операционной системы, может служить поводом к соответствующей модернизации.

Подобную ситуацию можно наблюдать и на уровне приложений, – например, в офисных пакетах или справочно-правовых системах (СПС). Так, «ленточная» структура меню [5] современного MS Office фактически исключает возможность использования монитора с малой диагональю и, кроме того, что еще хуже, в значительной степени затрудняет навигацию, принуждая пользователя тратить время на поиск и выбор нужной вкладки. Можно отметить, что тенденция к созданию подобных тяжелых интерфейсов затронула как сервисные приложения, такие как архиваторы и системы обслуживания дисков и операционной системы, так и крупные программные комплексы, как это можно видеть на примере СПС Гарант и КонсультантПлюс. И если последний ограничивается незначительными и логичными косметическими изменениями в интерфейсе, то интерфейс СПС Гарант способен удивить как перегруженностью предлагаемого функционала, так и некоторой небрежностью в его реализации.

Таким образом, можно утверждать, что эргономика и функциональность не всегда оказываются определяющими факторами, и в ряде случаев приносятся в жертву внешней привлекательности и стремлению к «изменениям ради изменений». Безусловно, такая ситуация не может не иметь последствий для пользователей ПК, желающих использовать те или иные программные комплексы и приложения без того, чтобы испытывать трудности при работе с предложенным программным интерфейсом. И если Microsoft со своими новациями преследует цель обеспечить принципиально подобие обращения с операционной системой как на ПК, так и в целом спектре разнообразных мобильных устройств под управлением все той же Windows ОС, то, имея в виду обозначенные акценты, единственной разумной причиной такой политики можно назвать желание в перспективе полностью отказаться от ПК, как stand-alone платформы в пользу универсальных устройств, таких как планшеты и смартфоны. Наиболее вероятной представляется постепенная дифференциация устройств по мере проработки их эргономики и внедрения принципиально новых форм-факторов.

Наряду с обучением архитектуре типового ПК или ноутбука, целесообразно не оставлять вне сферы интересов также и другие устройства, которые, как правило, в отличие от ПК, находятся в повседневном активном обращении. В противном случае, получаемая информация будет выглядеть односторонней и окажется невостребованной. Несомненно, принимая во внимание современные реалии, в рамках курса информационных технологий полезно и необходимо рассматривать устройство и функционал мобильных телефонов, смартфонов, планшетов, электронных книг и даже игровых приставок. Более того, полноценное базовое образование в сфере информационных технологий предполагает также и исторический экскурс в эволюцию электронных компонент, устройств ввода и вывода информации, интерфейсных кабелей и беспроводных технологий.

То же справедливо и в отношении мобильных приложений, в том числе, на базе Android OS. С каждым годом доля традиционных операционных систем «домашнего» сегмента неизменно снижает-

ся. И если в среде Windows опытный пользователь имеет возможность воздействовать на систему, решать типовые проблемы, то в случае с Android речь идет скорее не об использовании, а только о потреблении. Поскольку в основе Android заложена одна из вариаций среды Linux, операционной системы с принципиально иной структурой файловой системы, то было бы разумно внедрить в курс обучения информационным технологиям также и основы работы в данной операционной системе, например, в среде Ubuntu, наиболее легкой в освоении для рядового пользователя. Это тем более полезно с точки зрения предоставления разумной альтернативы коммерческой ОС в лице Windows в совокупности с набором бесплатного программного обеспечения. Кроме того, в отношении студентов, сфера будущей деятельности которых с большой вероятностью предполагает использование тех или иных альтернативных ОС, программа обучения должна включать в себя обучение навыкам работы в соответствующих ОС в обязательном порядке. Так, например, в сфере естественных наук, в том числе, биологии, астрономии и медицины, востребованы такие операционные системы, как Linux или Sun Solaris. Будущие специалисты в области дизайна заинтересованы в обучении работе в среде Corel и Adobe Photoshop на базе Mac OS.

Современный пользователь лишен такой возможности выбора, в первую очередь в связи с фактическим отсутствием возможностей обучения навыкам работы в Linux как на этапе базового, так и при получении высшего образования. В настоящий момент приоритетом в сфере информационных технологий принадлежит обучению работе в офисных пакетах компании Microsoft, что, очевидно, связано с «естественной» монополией данной компании в области операционных систем. Как правило, преподавание ведется не с общих позиций обучения тем или иным универсальным навыкам, но в приложении к конкретной версии конкретного приложения, что неэффективно, поскольку ценность такого обучения напрямую зависит от возможности найти и реализовать универсальные подходы, нивелирующие различие интерфейса в ранних и поздних версиях программных продуктов. Типично, что в приложении к офисным пакетам ВУЗ оказывается заложником парадигмы, не предполагающей какой-либо альтернативы MS Office.

Несмотря на целый ряд преимуществ, характерных для свободного ПО, таких, как мультиплатформенность, к чему стремится и Microsoft со своим Office, постоянное развитие благодаря лицензии GNU и возможность быстрого сетевого доступа к любому свободно распространяемому программному продукту, созданному для OS Linux, существует целый ряд, предпосылок, затрудняющих процесс внедрения свободного ПО в учебных заведениях. Наиболее существенные из них, – отсутствие психологической готовности преподавателей к использованию свободного ПО и ограниченный функционал последнего. Кроме того, необходимо обратить внимание на фактическую исключительную принадлежность большинства обучающих и тестирующих программных продуктов, используемых в образовательном процессе, к среде Windows.

Ситуация с табличными редакторами не столь очевидна. Если рядовые операции выполняются в целом, однотипно как в MS Excel, так и в Gnumeric и других редакторах в составе Corel Office или Libre Office, что дает возможность использовать в обучении любой из перечисленных продуктов, то такие надстройки, как Solver в составе MS Excel, к сожалению, заменить невозможно, что оказывается критическим фактором, определяющим выбор в пользу именно данного редактора. Нужно отметить, что

надстройка Solver долгое время никак не прогрессировала, несмотря на глубокую переработку прочих компонент MS Excel, и только в последних версиях представлен совершенно новый продукт, представляющий собой функционально ограниченную версию Solver компании Frontline Systems. Удивительным представляется тот факт, что в богатой на таланты РФ до сих пор не создано альтернативы для столь востребованного в области математического моделирования продукта.

Реализация описанных альтернатив не потребует значительных финансовых вложений, однако, предполагает введение дополнительных курсов повышения квалификации преподавательского состава. С другой стороны, абсолютно неприемлемо пытаться перевести весь образовательный процесс на рельсы бесплатного программного обеспечения, отказываясь от функционала традиционной ОС и офисных пакетов.

Не следует пренебрегать и теми знаниями, которые не связаны с изучением прикладного программного обеспечения, а направлены на формирование набора навыков, которые позволили бы студенту самостоятельно и эффективно выполнять обслуживание аппаратной части ПК, что вполне осуществимо в силу модульного принципа построения настольных ПК, равно как и работать с сервисным ПО, защищать и восстанавливать информацию, оперативно возвращать функционал операционной системы в случае ее повреждения.

Существует значительное число типовых ситуаций, знание которых позволяет избежать как не преднамеренной потери важной информации, неоправданных финансовых затрат, так и обмана со стороны недобросовестных сотрудников сервисных

центров. В связи с этим курс информационных технологий должен включать в себя также обучение работе с программным обеспечением по созданию резервных копий ОС, например, Acronis True Image, обслуживанию и восстановлению файловой системы, – Acronis Disk Director, восстановлению потерянной или удаленной информации, – GetDataBack, UFS Explorer, работе с виртуальными ОС, – VMware Workstation, защите ОС в режиме реального времени, – ShadowUser, Deep Freeze. Также, несомненно, важным аспектом представляется выработка навыков по решению проблем, связанных с неправильным функционированием программного обеспечения, в том числе конфликтами при установке приложений, их неработоспособности, некорректной работой драйверов устройств.

Таким образом, можно резюмировать, что инновационный образовательный процесс в области информационных технологий предполагает не только и не столько гипотетические новые возможности в лице «актуального» аппаратного и программного обеспечения, а обеспечивается подходами, продиктованными факторами целесообразности, эффективности и реальной необходимости, а также отказом от старых парадигм, основанных на применении единственной операционной системы и единственного офисного пакета. В контексте современных реалий, подготовка специалистов того или иного профиля должна включать в себя качественное обучение обращению не только с «профильным» программным обеспечением, но и целым набором системных программных продуктов, гарантирующее комфортное и эффективное существование в рамках информационного общества.

#### Библиографический список

1. <http://www.v-its.ru/Investregion/2014/03/pdf/2014-03-11.pdf>
2. <http://www.osp.ru/os/2012/07/13017641/>
3. <http://www.3dnews.ru/638266>
4. <http://www.ferra.ru/ru/games/review/Microsoft-Office-2013-preview/#.WCBCWaj4-cM>
5. <http://nou-hau.rf/article/microsoft-office-2007>
6. <http://www.3dnews.ru/174864>

#### References

1. <http://www.v-its.ru/Investregion/2014/03/pdf/2014-03-11.pdf>
2. <http://www.osp.ru/os/2012/07/13017641/>
3. <http://www.3dnews.ru/638266>
4. <http://www.ferra.ru/ru/games/review/Microsoft-Office-2013-preview/#.WCBCWaj4-cM>
5. <http://nou-hau.rf/article/microsoft-office-2007>
6. <http://www.3dnews.ru/174864>

## ИНФОРМАЦИОННЫЕ МЕДИА-ИННОВАЦИИ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ

**Козлов В.Д.**, д.э.н., профессор, Нижегородский государственный инженерно-экономический университет

**Давыдова Е.В.**, аспирант, Нижегородский государственный инженерно-экономический университет

**Аннотация:** В статье рассмотрены процессы распространения новостной информации и развитие такого явления, как геймификация, на сельскохозяйственную тематику в глобальном информационном пространстве – Интернете, дана феноменологическая характеристика медиа пространства, как средства формирования устойчивых связей среди производителей сельскохозяйственной продукции и представления о сельском труде среди молодежи. Выделены основные информационные ресурсы и игровые экономические стратегии аграрного направления, которые могут играть роль информационной базы, как для успешного развития аграрного бизнеса, так и в личных подсобных хозяйствах. **Ключевые слова:** Аграрные инновации, блогосфера, игровые экономические стратегии, человеческий капитал, сельский житель, интернет.

**Abstract:** In the article the spreading process of news information and developing of such phenomenon as gamification, on the agricultural subject in the global information area of the Internet are considered. It gives the phenomenological characteristic of the of media space as the mean of formation of stable relations among the manufacturers of agricultural production and the idea of rural work among the youth. It's highlighted the main information resources and the game economic strategies of the agrarian direction which can act as the information basis both as for successful development of the agrarian business as for personal subsidiary farms.

**Keywords:** Agrarian innovations, blogosphere, game economic strategies, human capital, a villager, the Internet.

Сейчас трудно представить человека, который не пользовался бы интернет-ресурсами. Недаром интернет называют всемирной паутиной. Всемирной паутиной «оплетены» все сферы жизни современного человека – и дома, и на работе.

Двадцать пять лет назад, в 1992 году, когда интернет только «появился» на свет, он насчитывал всего лишь около ста человек. В настоящее время это количество измеряется миллиардами. Согласно данным российской ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК) в 2016 году число пользователей интернетом увеличилось на 9,2% по сравнению с 2015 годом, и составило 80,5 млн. человек. По данным Mediascope, аудитория в октябре 2016 – марте 2017 года достигла 87 млн. человек, что составило 71% от всего населения страны. За год российская интернет-аудитория по данным Mediascope увеличилась на 2%. При этом 66 млн. человек, или 54% от населения РФ, пользуются интернетом хотя бы 1 раз в месяц через мобильные

устройства, а 20 млн. человек – 16% от населения страны – только с мобильных устройств. [4]

Число пользователей интернетом с каждым годом увеличивается (рис.1). По данным социопроса Фонда «Общественное мнение» (ФОМ), осенью 2015 года интернетом в России хотя бы раз в месяц пользовались 78 млн человек старше 18 лет. Проникновение, то есть доля пользователей интернета среди населения этого возраста – 67%. Почти такое же проникновение – 68% – показано в исследовании Web Index группы TNS, в котором учтены пользователи старше 12 лет. Оба этих источника не учитывают пользователей из Крыма.

Таким образом, на конец 2015 года в России как минимум 83 млн. человек старше 12 лет каждый месяц пользовались интернетом. Их вдвое больше, чем тех, кто выходит в сеть реже или не выходит вообще.

Проникновение интернета в России немного меньше, чем в среднем по Европе, и существенно выше, чем в среднем в мире.

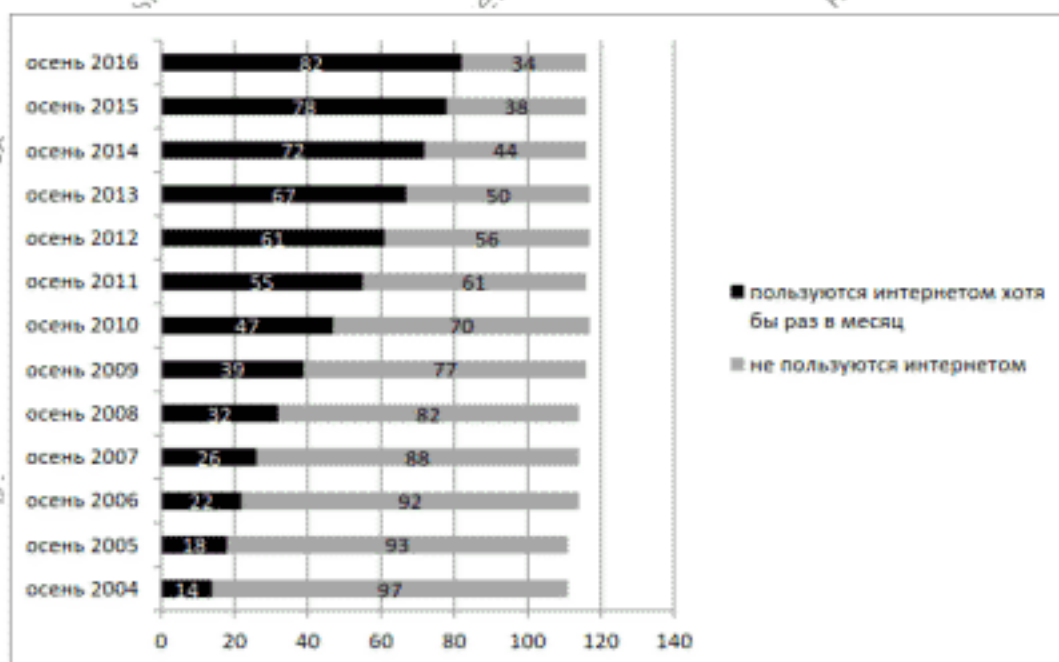


Рисунок 1 – Изменение соотношения пользователей интернета и людей, которые не выходят в сеть (население России старше 18 лет, млн.чел., по данным ФОМ без учета Крыма)

В 2015 году аудитория интернета в городах-миллионниках почти перестала увеличиваться. Резерв для дальнейшего роста в крупных городах — только люди старше 45 лет. В городах с населением меньше 500 тыс. человек и селах число пользователей продолжает расти, и там ещё есть несколько миллионов людей молодого и среднего возраста, которые пока не пользуются интернетом. [3]

В современном мире Интернет играет огромную роль в различных сферах человеческой деятельности, в которых самой главной целью является общение. Методом общения в сети интернет огромное количество: электронная почта, социальные сети, форумы, видеочаты и т.д. Ведение собственных блогов на различную тематику с возможностями делиться комментариями стало очень популярным направлением не только среди молодежи, но и среди старшего поколения, т.к. блогосфера выполняет социально-коммуникативную функцию, позволяющую делиться накопленным опытом.

Блогосфера — это совокупность всех блогов в сети интернет, образующее информационное пространство с различными тематиками. Каждый блог имеет свою тему, которая регулярно обновляется информацией, предоставляющейся всем пользователям сети. Вся информация, размещаемая в блоге, носит хронологический характер. [1]

Суть феномена блогосферы состоит в том, что за несколько лет появилось новое информационное пространство, способное быстро реагировать на изменения, происходящие в жизни человека.

Можно выделить основные предпосылки столь стремительно развивающегося информационного пространства.

1. Пропорциональность скорости увеличения блогов и блогов к их количеству.
2. Желание пользователей сети к увеличению источников информации и скорости к их доступу.
3. Удовлетворение дефицита живого общения из-за нехватки времени и удаленности.

Таким образом, блог — это информационное пространство, которое позволяет авторам вести дискуссии на различные темы и делиться опытом в какой-либо сфере деятельности.

На наш взгляд, если рассматривать блогосферу, как инструмент по обмену информацией и практическим опытом, то данный информационный ресурс дает огромные возможности накопления и расширения знаний и навыков при формировании аграрного общества.

Один из самых популярных онлайн-сервисов — YouTube, позволяющий размещать видео и оставлять комментарии к просмотренному ролику всем зарегистрированным пользователям. На каналах YouTube можно найти множество информации на аграрную тему: начиная от элементарных советов, например, по выращиванию чеснока, до последних новостей из области развития и внедрения последних достижений в сельском хозяйстве из различных уголков страны и мира. Если в поисковой строке описываемого нами сервиса сделать запрос «аграрные инновации», то откроется 4060 результатов по запросу. Следует заметить, что ежедневно количество результатов увеличивается.

Ежедневно более 30 млн. человек посещают этот сервис. Стремительное увеличение аудитории связано, в первую очередь, с тем, что YouTube начал выполнять не только развлекательную функцию, но и ряд других, например, образовательную, став уникальной поисковой видео-системой со своим контентом. Упустить такие возможности по обновлению знаний, обмену опытом в ведении не только личного хозяйства, но и предприятий по производству и переработке сельскохозяйственной продукции будет огромной ошибкой.

Кроме поисковых видео-систем, еще одним из распространенных онлайн-сервисов являются социальные сети. На сегодня в интернете насчитывается более 400 социальных сетей. Общеизвестная и наиболее доступная интернет-энциклопедия дает следующее определение социальным сетям. Социальные сети предназначены для построения, отражения и организаций социальных взаимоотношений в сети Интернет. Самыми популярными являются: Facebook, Twitter, Instagram, VK, LinkedIn, Одноклассники, Tumblr, Pinterest, Google Plus, MySpace. У каждой страны свой рейтинг социальных сетей, т.к. способы восприятия мира для населения различных стран индивидуальны.

Кроме этого существуют и другие типы ресурсов в формате Web 2.0, например профессиональные социальные сети, к которым относятся Профессионалы.ру, Мой круг, LinkedIn. Эти сети предназначены для общения на профессиональные темы, обмена опытом и информацией, предложения вакансий и развития деловых связей.

Социальные сети позволяют создавать группы и сообщества по интересам, где любой пользователь может поделиться опытом и достижениями, в том числе и в области ведения сельского хозяйства. Например, социальная сеть VK, популярная в России, предоставляет доступ к сотням групп, предназначенных для обмена информацией на тему новых технологий, применяемых в растениеводстве и животноводстве. При этом эти технологии не требуют огромных затрат, применяются обычными людьми на своих садовых участках, дают замечательные результаты, и что самое главное — созданы и «ведоманы» «народными умельцами», исходя из собственного опыта и наблюдений.

На страницах интернета можно найти огромное количество информации, как в области стремительно развивающихся технологий в аграрном секторе (в основном, в новостных лентах), так и в виде практических советов ведения собственного хозяйства. С этой точки зрения Интернет, как глобальный информационный ресурс, доступный почти каждому человеку в любой точке планеты, играет роль драйвера в формировании человеческого капитала работников сельского хозяйства в сельской местности.

Отметим, что цели использования интернета у сельских и городских жителей разные. Например, городские жители используют интернет не только в качестве развлечения, но в большей степени для общения на профессиональные темы, связанные с трудовой деятельностью, а также для отслеживания новостей различных тематических категорий. В отличие от городского населения сельские, имеющие доступ к сети, удовлетворяют свой досуг.

Рассматривая сельских жителей, как главных потенциальных носителей человеческого капитала сельского хозяйства, возникает вопрос — почему, несмотря на то, что всемирная паутина является постоянно пополняющимся хранилищем информации на аграрные тематики, сельские жители упускают такую огромную возможность пополнять свои знания, навыки и опыт ведения сельского хозяйства. А эта возможность может стать получением дополнительного неформального образования в аграрном деле. Народная инициатива накопила огромные материалы, но до сих пор не повернута к пользователям.

Одной из главных причин, на наш взгляд, является неполное покрытие интернетом операторов сотовой связи удаленных сельских территорий. Операторы сотовой связи предоставляют доступ к Интернету почти во всех уголках страны, но в этом отношении речь идет о скорости передачи данных. Карты покрытия сотовых сетей делится на три зоны:

1. Голос и 2G – карта покрытия услуг голосовой связи и интернета в стандарте 2G (скорость передачи данных около 14 кбит/секунду);

2. Интернет 3G – карта покрытия высокоскоростного интернета в стандарте 3G (скорость передачи данных около 2 мбит/секунду);

3. Покрытие 4G – зона покрытия высокоскоростного интернета LTE (скорость передачи данных примерно 86 мбит/секунду для загрузки и 382 мбит/секунду для отдачи).

Вторая и третья зона доступна жителям крупных городов и территорий, находящихся в незначительной удаленности от них (например, районные центры муниципальных образований). Остальным жителям России доступна только первая зона. Анализ карт покрытия интернетом основных операторов сотовой связи России за последние годы показал расширение зон охвата интернетом.

Тем не менее, вовлечение сельских людей старшего поколения в просторы глобального пространства идет медленно, а сельская молодежь не проявляет особого интереса к аграрным инновациям и технологиям ведения сельского хозяйства. В качестве канала проявления интереса сельского населения к развитию аграрной отрасли может выступать тематическая реклама в различных мессенджерах. Сельские жители, имеющие доступ к интернету на мобильных устройствах, как правило, используют для общения мессенджеры, как средство экономии денежных средств.

Поскольку 21 век – это век глобальной информатизации общества, и почти любая сфера деятельности человека связана со знанием компьютерного дела, то основным рычагом для воспитания в человеке навыка общения в сети и развития предпринимательского мышления в области ведения сельского хозяйства являются информационные технологии, завязанные на работе на удаленном доступе.

Благодаря современным технологиям стало возможным получать образование в режиме круглосуточного доступа к образовательным ресурсам (это первое из всевозможных вариантов). Второе направление, продолжая мысль о возможностях всемирной паутины, – геймификация. Геймификация является самым популярным трендом в образовании самых различных уровней. Геймификация – это массовое включение игр и симуляторов в образовательные курсы, развитие интерфейсов под потребности просвещения, активное использование виртуальных тренажеров, способных симулировать многие аспекты практической деятельности, в том числе и ведения сельского хозяйства.

На сегодня существует несколько сотен экономических онлайн-игр. Причем, отметим, что многие игры не относятся к образовательным программам и доступны для всех пользователей в онлайн-режиме. Среди них можно выделить самые популярные: бизнес на отелях, строительная империя, создай город, бизнес фермы, фермер, земля фермы и многие другие.

Большой популярностью пользуется экономическая стратегия «Виртономика». Главной целью игры является развитие успешного бизнеса и выживание в конкурентной борьбе. Эта игра позволяет пользователям организовать любой бизнес: торговля, производство, научные исследования, добыча природных ископаемых, торговля на валютных рынках, ведение сельского хозяйства и другие бизнес-процессы. Игра ведется на виртуальные деньги, стартовый капитал предоставляется участнику при регистрации. Таким образом, игра служит, как развлекательным сервисом, так и тренажером для освоения методов управления организацией.

Особого внимания в индустрии игровых стратегий экономического направления заслуживает игра

Farming Simulator 2017, которая дает возможность стать настоящим фермером в виртуальной реальности. Суть игры состоит в том, что у начинающего фермера в распоряжении есть несколько полей и небольшой парк сельскохозяйственной техники. Игра позволяет попробовать себя в трех аграрных отраслях – животноводство, растениеводство и лесное дело. Цель игры заключается в том, чтобы, развивая свое хозяйство, увеличить прибыль, которая позволит расширить свои владения и обновить парк новой техникой. Для этого нужно, как и в реальном мире, находить более квалифицированных работников, расширять связи, искать новых потребителей, продумывать пути отгрузки и т.д.

Одним из главных плюсов симулятора является возможность вести игру от первого лица и вступить в кооператив. Таким образом, фермерством можно заниматься с друзьями.

Второй положительный момент – это графика. Разработчики очень постарались и перенесли в виртуальный мир из реальности каждый болт и винт на комбайне и тракторе. В результате геймер в полной мере почувствует себя в роли настоящего фермера.

Конечно, игры этого направления интерес вызовут не у всех. Но тем, кто в реальности близок к сельскому труду, она понравится, т.к. аграрные стратегии развивают мышление и память, учат стратегическому планированию и координированию своих действий.

Перечисленные выше способы использования глобальной сети выступают в качестве мотивации интереса к ведению сельского хозяйства. Но Интернет используется и на более масштабных уровнях, обеспечивая успешность ведения бизнеса, в том числе и в аграрной отрасли. Интернет – это масштабный интерактивный канал для установления партнерских связей с партнерами и развития профессиональных отношений. Многие компании и предприятия имеют, как минимум, свои сайты и занимаются рекламой производимых товаров и услуг. Крупные сельхозпроизводители имеют сайты своих предприятий. Дело с сельскими товаропроизводителями сельскохозяйственной продукции малых форм собственности обстоит на более низком уровне.

Отсутствие сайта у многих сельскохозяйственных организаций, особенно сельских – это существенная проблема, которая является тормозом в развитии отношений сельских сельхозпроизводителей с более масштабными партнерами. Руководство сельских сельхозпредприятий не осознает важность наличия и продвижения сайта организации.

Сайт – это визитная карточка любой уважающей себя организации, без которой очень трудно обойтись в современном информационном обществе. В настоящее время ведение и организация успешного бизнеса (производства) требует кардинально изменять подходы к информационной политике предприятия. Жесткие условия конкуренции на внутреннем и внешнем рынках диктуют свои условия выживания любой компании, в том числе и представителей сельского хозяйства. Грамотный подход к ведению информационной политики позволяет не только находить потенциальных клиентов, но и налаживать связи с поставщиками, управлять логистикой и т.д. Именно поэтому ведение собственного сайта предприятия – это один из способов продвижения успешного бизнеса.

Таким образом, такой информационный глобальный ресурс, как интернет, просто нельзя не принимать во внимание при продвижении своего агробизнеса. Для того, чтобы расширить свои профессиональные контакты с помощью интернета, необходимо привлечь аудиторию. Для этого при создании страницы в социальной сети, собственного

блога или сайта соблюдать некоторые правила: информация, которой вы делитесь, должна быть актуальной; нельзя забывать об имидже и репутации даже в сети; не упускать возможности прорекламировать свой информационный ресурс и т.д. [3]

Использование информационных ресурсов должно проходить на четырехуровневой «платформе», позволяющей наиболее грамотно организовать работу по ведению информационной политики в сельскохозяйственной отрасли:

1. Грамотный мониторинг информационного пространства по правильно составленным запросам;
2. Создание с пользователями сети партнерских отношений в соответствии с тематикой;
3. Создание собственного сайта предприятия.

Успех любого аграрного предприятия, как и любого другого, в современном мире в большей степени зависит от того, насколько быстро была получена и обработана информация, и насколько она была адекватной.

XXI век, век информационных технологий, дает возможность увеличить не только теоретические знания, но и пополнить запасы практического опыта ведения сельского хозяйства. Однако, как правило, данный ресурс используется аграриями, особенно в сельской местности, не на полную мощь. Причем это происходит не из-за отсутствия или нехватки программного или аппаратного обеспечения, а во многом из-за недостаточного осознания важности применения этого ресурса в деятельности предприятия. Другая сторона вопроса скрыта в том, что в сельском хозяйстве в сельской местности за-

няты в основном люди старшего поколения, в том числе и среди руководителей, которые не привыкли применять в своей деятельности информационные технологии.

В связи с этим, остро нарастает проблема обеспечения информатизации работников сельскохозяйственной отрасли в сельской местности, которые и являются тормозом в развитии информационных и коммуникационных отношений. Тем самым упускается возможность накопления знаний и опыта в данной сфере деятельности. По большому счету человеческий капитал сельскохозяйственной отрасли не отвечает в этом понимании требованиям современного работника. Поэтому особое внимание необходимо уделить подрастающему поколению.

Таким образом, сфера информационных технологий, фундаментом которой является глобальное пространство интернета, открывает доступ не только к новым знаниям и информации в области сельского хозяйства, но и позволяет реконструировать подход к управлению сельскохозяйственным производством. Используя различные каналы связи, можно выстроить устойчивую коммуникацию с любой аудиторией и территорией в рамках сельскохозяйственного просвещения. При современных подходах и требованиях ведения сельского хозяйства информационно-коммуникационные технологии играют ключевую роль в развитии прибыльного аграрного производства. И упускать такие возможности – непоправимая ошибка ведения грамотного агробизнеса.

#### Библиографический список

1. АКАДЕМИК. Энциклопедический словарь. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/es/70926/Блог> (дата обращения 19.09.2017)
2. Блогосфера. Новости блогосферы. URL: <http://blogat.ru/kak-rasshirit-krug-professionalnyh-kontaktov-s-pomoshhyu-vedeniya-bloga/#more-3676> (дата обращения 20.09.2017)
3. Исследование. Развитие интернета в регионах России. URL: [https://yandex.ru/company/researches/2016/ya\\_internet\\_regions\\_2016](https://yandex.ru/company/researches/2016/ya_internet_regions_2016) (дата обращения 19.09.2017)
4. РИФ+КИБ/2017. Новости. URL: <http://2017.russianinternetforum.ru/news/1298/> (дата обращения 18.09.2017)

#### References

1. АКАДЕМИК. Энциклопедический словарь. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/es/70926/Блог> (дата обращения 19.09.2017)
2. Blogosfera. Novosti blogosfery. URL: <http://blogat.ru/kak-rasshirit-krug-professionalnyh-kontaktov-s-pomoshhyu-vedeniya-bloga/#more-3676> (дата обращения 20.09.2017)
3. Issledovanie. Razvitie Interneta v regionah Rossii. URL: [https://yandex.ru/company/researches/2016/ya\\_internet\\_regions\\_2016](https://yandex.ru/company/researches/2016/ya_internet_regions_2016) (дата обращения 19.09.2017)
4. RIF+KIB/2017. Novosti. URL: <http://2017.russianinternetforum.ru/news/1298/> (дата обращения 18.09.2017)

## СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЗЕЛеной ЭКОНОМИКИ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

**Кононова Е.Е.**, к.э.н, доцент, Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева

**Магомедалиева О.В.**, к.э.н., доцент, Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева

**Мусатова И.В.**, к.э.н., доцент, Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева

**Касторнова А.К.**, Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева

**Аннотация:** В статье проанализировано текущее положение дел в зарубежных странах в отношении зеленых технологий, выявлены эко-инновации, а также отрасли, активно их использующие, указаны направления стратегического развития зеленой экономики в зарубежных странах.

**Ключевые слова:** «зеленая» экономика, эко-инновация, стратегическое развитие.

**Abstract:** The article analyzes the current state of Affairs in foreign countries in relation to green technologies, identified eco-innovations as well as industry, actively using them, indicate the direction of strategic development of the green economy in foreign countries.

**Keywords:** green economy, eco-innovation, strategic development.

Мы получаем много отрицательных последствий, из-за того что потребительски относимся к природе и ее ресурсам. В настоящее время становится понятно, что переход к новой экономике неизбежен из-за экологической ситуации. Многие развитые страны обращаются к «зеленой экономике» и развиваются по направлению «эко-инноваций».

Новейшее направление развития экономики и есть эко-инновации. В 60-ые годы прошлого века были проведены первые исследования в этой области. Уже в те времена, научное сообщество начало размышлять о ситуации с экологией, которая тогда становилась все критичнее. Сегодня многие развитые страны разрабатывают это направление.

Инновация – это новшество, где у продуктов или технологий выявляются качественные новые технологии, ценности либо услуги, также можно сказать, что это условия развития, конкурентоспособности с целью обеспечить стабильный рост [3]. Такое новшество может проявиться только в процессе повышения эффективности процессов производства.

Делая вывод из вышесказанного, можно сказать, что инновации нужно быть стратегически устойчивой и целенаправленной и помогать решать проблемы настоящего времени [5].

Можно сказать, что эко-инновация может быть названа инновацией, которая приводит к понижению воздействия окружающего мира, также это воздвигание новой продукции, системы, процесса и программы с минимальным использованием природных ресурсов и выбросам ядовитых веществ.

Среди отраслей, которые достаточно активно используют экологические нововведения и относятся к сектору новых технологий можно выделить такие как зеленое строительство, умные сети и энергетика, альтернативная логистика, водные ресурсы и отходы.

Примеры эко-инноваций достаточно разнообразны:

- инновации в сфере понижения потребления природных ресурсов;
- применение «умных» технологий, которые приводят к большой экономической эффективности, например: «E-streets» - это технология, которая полностью освещает города Европы;
- экологическое градостроение, технологии, которые сводят к минимальному выбросу загрязняющих веществ города (автономный город Масдар, ОАЭ);

- превращение продуктов один в другой, например, улучшение свойств пластика при модификации в новый экологический материал, который отличается своей прочностью – AXION [4].

Нужно знать, что отдача от инвестиций в эко-направлении будет длительной, ведь ситуация, которая складывается с дефицитом углеводородного сырья и активно развивающейся энергетикой дают основания осмыслить зависимость экономики от углеродного топлива.

Трудность внедрения инноваций заключается в том, что большие вложения в эко-технологии происходят благодаря дотациям государства, которые затем развиваются и внедряются на уровне бизнеса и предпринимательства. Несмотря на это, помощь от бизнеса зависит от спроса на рынке, который расширяется быстрыми темпами. Применение зеленых технологий является выгодным, спрос на зеленом рынке неуклонно увеличивается потому, что эко-технологии снижают нагрузку на внешнюю среду и риск наступления глобального потепления значительно снижается. Кроме этого производители более ответственно подходят к процессу создания своей продукции.

Помимо этого нельзя не отметить высокую степень социальной ответственности организаций, занимающихся разработкой зеленых технологий, позволяющую повысить конкурентоспособность и лидерство, что определенно оказывает влияние на финансовые результаты.

Во многих зарубежных странах, сегодня, уже есть стратегии и планы «озеленения» экономики. В таблице 1 представлены стратегические направления «зеленой» экономики в зарубежных странах [1, 2].

В течение последних лет, во множестве зарубежных стран продолжает происходить экологизация. Она выражается в создании исследовательских центров, подготовке научно-технических программ, ориентированных на поддержание инновационных эко-технологий. Проблемы устойчивого развития постепенно, но достаточно уверенно охватывают все мировое сообщество. Конечно, основные направления осуществления инноваций – это использование альтернативных источников энергии и борьба или замедление глобального потепления, потому что эти проблемы в окружающей среде вызывают наибольшие угрозы. Потому что от решения этих вопросов зависит будущее выживание населения и обеспечение безопасности конкретной территории.

Таблица 1. Стратегические направления «зеленой» экономики в зарубежных странах

Страна	Примеры использования стратегии «зеленой» экономики
1	2
США	Согласно закону «О восстановлении и reinvestировании экономики Америки» федеральному правительству США нужно инвестировать 90 млрд. долл. для стимулирования инноваций и роста в «зеленый» бизнес, а также увеличение количества «зеленых» рабочих мест, обоснован вклад «зеленого» роста в развитие экономики страны, который определяется борьбой с загрязнениями.
Канада	Вопросы об экономической росте и занятости в центре исследований, которые посвящены «зеленой» экономике, отмечается важность добывающих отраслей для экономики, значимым местом в принятой решений в области управления являются аспекты по охране природных ресурсов Канады.
Страны Латинской Америки	«Зеленая» экономика рассматривается в рамках преодоления неравенства, бедности, также она обеспечивает растущее население стран Латинской Америки базовыми услугами и инфраструктурой. Сегодня эти регионы на первом плане практического применения принципов «зеленой» экономики во многих отраслях.
Дания	Принятие соглашения о «зеленом» росте. Его основная цель обеспечение охраны окружающей среды и климата, создание условий для развития сельского хозяйства и пищевой промышленности. До 2016 года инвестиции в «зеленую» экономику составили 13,5 млрд. датских крон, это позволило Дании выполнить свои обязательства и ускорить рост экономики и увеличить рост занятости.
Австралия	Действия государственного управления в рамках ресурсосбережения Австралии призваны формировать основу и создавать стимулы для деятельности по увеличению ресурсоэффективности.
Турция	Главный элемент концепции «зеленой» экономики Турции - это интеграция всех аспектов энергоэффективности на этапах производства, потребления энергии. Основная цель в области ресурсосбережения - это снизить выбросы двуокиси углерода.
Ирландия	Принятие стратегии восстановления экономики страны в 2011 году. Основная ее цель обновить экономику Ирландии на основе принципов устойчивого развития. Эта стратегия нацелена на создание «зеленых» рабочих мест и улучшения состояния природы, а также надежное энергообеспечение в качестве основного направления деятельности.
Германия	Программа повышения энергоэффективности Германии. Главная задача - сведенное к минимуму воздействие на природу, связанную с получением и переработкой сырьевых ресурсов.
Европейский союз	Инициатива «Ресурсоэффективная Европа» нацелена на то, чтобы обеспечить переход к низкоуглеродной экономики. Предусмотрено улучшение показателей экономики с сокращением потребления ресурсов, выявление и создание возможностей для роста экономики, инноваций и увеличения конкурентоспособности ЕС, обеспечения поставками ключевых ресурсов, борьба с климатом и ограничением окружающей среды, которое связано с использованием ресурсов.
Хорватия	Исполнение предпринимательских инициатив по развитию источников альтернативной энергии.
Люксембург	Представлен план действий по увеличению энергоэффективности в стране в различных отраслях.
Республика Македония	Стратегия управления отходами на период 2008-2020гг. В ней рассматриваются проблемы образования, уничтожения, использования различных видов опасных и неопасных отходов, отходов промышленности и выбросов мусоросжигательных заводов. Предусмотрены следующие меры: использование отходов в качестве источника энергии, ответственность за формирование отходов в промышленности у представителей бизнеса.
Словакия	Разработка мероприятий по сокращению воздействия транспорта на окружающую среду.

Приоритетными направлениями «зеленой» экономики, по данным ЮНЕП, являются:

- повышение доходов и занятости;
- эффективное использование природных ресурсов;
- повышение и сохранение природного капитала;
- снижение углеродных выбросов;
- снижение загрязнения;
- избежание утраты экосистемы биоразнообразия и услуг.

Концепция повышения «зеленой» экономики показывает необходимость интеграции экономических и экологических политик, которые позволяют выявить новейшие источники роста экономики, и не создают при этом «неустойчивого» груза и количества и качества богатства природы [4].

Основными направлениями перехода к «зеленой» экономики, по данным ЮНЕП, являются эколо-

гические развитые секторы экономики, к ним относятся:

- промышленность;
- туристическая деятельность;
- агропромышленный комплекс;
- транспортные средства;
- энергетика;
- рыболовство;
- лесные территории;
- жилищно-коммунальный комплекс;
- уничтожение и переработка отходов;
- водные ресурсы.

Для того, что успешно перейти к «зеленой» экономики нужно разработать и реализовать конкретные мероприятия, которые включают законодательные, налоговые, экономические, организационные и другие решения, которые благоприятно будут влиять на ускоренный процесс экологизации региона.

Можно сделать вывод, что большое количество зарубежных стран, в настоящее время, прогресси-



рвали по направлению устойчивого развития «зеленой» экономики, в этом им помогли эффективные методы управления: международные стандарты экоменеджмента, модель «чистое производство», повышение безопасности производства, услуг, продуктов.

Если продумать и грамотно использовать экоинновации, то они могут быть не только инструментом для сохранения и восстановления природных ресурсов, но и могут новым, эффективным и безопасным инструментом, который способствует увеличению уровня конкурентоспособности и экономического благосостояния всех стран.

#### Библиографический список

1. Альяханакта В.В. Экономическое стимулирование охраны окружающей среды / В.В. Альяханакта // Бел НИЦ «Экология». - 2014. - №14. - С.204.
2. Бедрицкая Р.И. Роль зеленых технологий в смягчении глобальных изменений климата / Р.И. Бедрицкая // Энергоназор и энергобезопасность. - 2013.- № 6. - С.36-38.
3. Инновационное развитие предприятий реального сектора экономики на основе стратегической интеграции / Измалкова С.А., Тронина И.А. - М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Гос. ун-т - учеб.-науч.-произв. комплекс" - Орел, 2011.
4. Кононова Е.Е. Зеленая экономика и промышленность - российские перспективы развития в условиях ВТО /Е.Е.Кононова //Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014.№3-1.с-88-94.
5. Экономика и управление перспективной инновационно-инвестиционной деятельностью в регионе: теория и методология. Монография / Под общ. ред. С. А. Измалковой, М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования "Гос. ун-т - учебно-науч.-произв. комплекс". Орел, 2012.

#### References

1. Alyhanakta V.V. Ekonomicheskoe stimulirovanie ohrany okruzhayushchej sredy / V.V. Alyhanakta // Bel NIC «Ekologiya». - 2014. - №14. - S.204.
2. Bedrickaya R.I. Rol' zelenyh tekhnologij v smygchenii global'nyh izmenenij klimata / R.I. Bedrickaya // Energonadzor i energobezопасnost'. - 2013.- № 6. - S.36-38.
3. Innovacionnoe razvitiye predpriyatij real'nogo sektora ehkonomiki na osnove strategicheskoy integracii / Izmal'kova S.A., Tronina I.A. - M-vo obrazovaniya i nauki Rossijskoj Federacii, Federal'noe gos. obrazovatel'noe uchrezhdenie vyssh. prof. obrazovaniya "Gos. un-t - ucheb.-nauch.-protzv. kompleks" - Orel, 2011.
4. Kononova E.E. Zelenaya ehkonomika i promyshlennost' - rossijskie perspektivy razvitiya v usloviyah VTO /E.E.Kononova //Izvestiya Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomicheskie i yuridicheskie nauki. 2014.№3-1.s-88-94.
5. Ehkonomika i upravlenie perspektivnoj innovacionno-investicionnoj deyatel'nost'yu v regione: teoriya i metodologiya. Monografiya / Pod obshch. red. S. A. Izmal'kovej, M-vo obrazovaniya i nauki Rossijskoj Federacii, Federal'noe gos. byudzhethoe obrazovatel'noe uchrezhdenie vyssh. prof. obrazovaniya "Gos. un-t - uchebno-nauch.-protzv. kompleks". Orel, 2012.

## РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ И АЛГОРИТМА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ И ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Курбанова У.А.-И., к.э.н., доцент, Дагестанский государственный университет

Аннотация: В данной статье рассмотрены варианты оптимизации структуры капитала с целью увеличить собственный капитал, увеличить будущие операционные денежные потоки, уменьшить объем финансирования оборотных активов. Увеличение денежных потоков и уменьшение объемов финансирования оборотных активов связаны через решение стратегической задачи – сокращение операционных издержек, которая может быть реализована через сокращение операционного цикла компании путем внедрения активной стратегии управления оборотными активами.

Ключевые слова: оборотные средства, коэффициент абсолютной ликвидности, чистая прибыль, операционные издержки, передовые технологии управления оборотными активами, эффективность функционирования предприятия.

Abstract: This article considers options for optimizing the capital structure in order to increase equity capital, increase future operating cash flows, and reduce the volume of financing of current assets. The increase in cash flows and the reduction in the volume of financing of current assets are linked through the strategic goal of reducing transaction costs, which can be realized through a reduction in the company's operating cycle through the introduction of an active asset management strategy.

Keywords: Current assets, absolute liquidity ratio, net profit, operating costs, advanced technologies for managing current assets, efficiency of the enterprise.

Оптимизация структуры капитала тесно связана с выбранной стратегией управления активами компании. Если при определении целевой структуры капитала компании общий объем финансирования оказывается недостаточным для решения стратегических задач развития, то у компании есть как минимум три пути достижения поставленных стратегических целей:

1. увеличить собственный капитал,
2. увеличить будущие операционные денежные потоки,
3. уменьшить объем финансирования оборотных активов.

Рассмотрим в данной статье более подробно второй и третий путь достижения поставленных стратегических задач. Увеличение денежных потоков и уменьшение объемов финансирования оборотных активов связаны между собой через решение стратегической задачи – сокращение операционных издержек, которая может быть реализована путем сокращения операционного цикла компании через внедрение активной стратегии управления оборотными активами.

Внедрение активной стратегии управления оборотными активами в стратегической перспективе может быть достигнуто через внедрение передовых технологий управления оборотными активами: запасами, дебиторской задолженностью и резервными денежными средствами. К таким технологиям можно отнести концепцию «бережливого производства», центральную концепцию японского производственного менеджмента.

Применение концепции «бережливое производство» и связанной с ней системы «точно в срок» позволило, например, компании Тойота сократить цикл освоения производства и поставки на рынок новых автомобилей до одного месяца, полный оборот оборотных производственных фондов достиг 4 дней, по некоторым оценкам, производственные запасы сократились на 50 %. Достижение данных показателей позволило компании не только достигнуть финансовой стабилизации, но и обеспечить долговременную конкурентоспособность без существенных капиталовложений [1].

Эффективность концепции «бережливое производство» и связанной с ней системы «точно в срок» очень велика, но также велики и риски, часто диктуемые особенностями контрактных отношений в стране и общей бизнес-культуре. Выгода сохранения высокого уровня запасов состоит как раз в ми-

нимизации операционных рисков из-за несвоевременной поставки.

Алгоритм построения активной стратегии управления запасами АО «Каспийский завод листового стекла» должен включать:

- определение страхового запаса RS (Reserve Stock), величина которого должна находиться на складе постоянно;
- минимизацию времени выполнения заказов по приобретению и распределению сырья и материалов;
- оптимизацию партий заказа с учетом минимизации издержек на хранение, организацию поставок и оплату поставок с учетом системы скидок;
- оптимизацию складских ресурсов;
- установление контроля за величиной запасов по трем статьям: сырье и материалы, незавершенное производство, готовая продукция.

Традиционно контроль за величиной запасов строится на основе метода ABC, т.е. в структуре запасов выделяют три группы по степени влияния на потребность в денежных средствах. Группа А объединяет запасы, требующие до 80 % финансовых затрат на запасы, как правило количество номенклатур по этой группе невелико (до 20 %). К группе В относят запасы средней важности, требующие до 15 % финансовых средств и к группе С относятся менее значимые номенклатуры в финансовом выражении [2].

Предполагается, что основная часть логистической оптимизации должна приходиться на номенклатуры группы А, здесь можно использовать стандартные программные средства и известные модели управления запасами, с помощью которых можно также определить и страховой запас номенклатур. Необходимо помнить, что страховой запас, определенный по оптимизационным моделям – это минимальное значение, на которое можно ориентироваться в безрисковой системе поставок. В реальной схеме страховой запас необходимо увеличить на величину волатильности поставок:

$$RS + t \cdot \sigma$$

где,

$t$  – значение случайной величины в распределении, соответствующему заданному уровню вероятности нарушения поставок  $\alpha$ ;  $\sigma$  – среднее квадратическое отклонение поставок.

Рассмотрим на примере АО «Каспийский завод листового стекла». Построение активной стратегии управления дебиторской задолженностью АО «Кас-

пийский завод листового стекла» может также основываться на методе ABC, где в категорию А включаются наиболее крупные и сомнительные виды текущей дебиторской задолженности; в категорию В – кредиты средних размеров; в категорию С – остальные виды дебиторской задолженности, не оказывающие серьезного влияния на результаты финансовой деятельности [2].

Моделирование активной стратегии управления дебиторской задолженностью предполагает:

- определение перечня продукции, продаваемой в кредит;
- расчет критического объема продаж с отсрочкой платежа;
- установление гибких цен на продукцию, увязанных со сроками платежа;
- разработку процедур оценки надежности клиентов, увязывание критериев оценки с объемами продукции и сроками отсрочки платежа;
- определение мероприятий по взысканию долгов, вплоть до проведения факторинговых операций;
- поиск и использование разнообразных инструментов оформления дебиторской задолженности [3].

В качестве финансового критерия оптимальности разработанной кредитной стратегии продаж можно использовать следующее условие:

$$AR_{opt} \rightarrow \Delta EBIT_{AR} \geq \Delta AR + \Delta DAR$$

где,

$AR_{opt}$  - оптимальный объем дебиторской задолженности;

$\Delta EBIT_{AR}$  - дополнительная прибыль от изменения кредитной политики продаж компании;

$\Delta AR$  - изменение дебиторской задолженности в результате изменения политики продаж;

$\Delta DAR$  - сомнительная (Doubtful) дебиторская задолженность.

То есть любое изменение кредитной стратегии продаж должно предусматривать превышение операционной прибыли по отношению к дополнительно возникающим расходам на финансирование дебиторской задолженности.

Построение активной стратегии управления денежными средствами должно предусматривать:

- определение минимального и максимального объема денежных средств на счетах компании;
- определение эффективного механизма использования избыточных денежных средств и подполнения недостатка денежных средств в краткосрочной перспективе);
- минимизацию времени по использованию, приобретению и распределению денежных средств;
- установление контроля за величиной денежных средств [4].

Операционный цикл компании и доля оборотных средств в активах являются факторами-разрушителями и их снижение в стратегической перспективе приведет к увеличению критерия оптимальности финансовой стратегии и, соответственно, к росту инновационной стоимости компании.

В связи с этим можно предложить следующую модель оптимизации общей стратегии управления оборотными активами АО «Каспийский завод листового стекла». В качестве критерия оптимальности выбран минимум операционного цикла, выраженный в виде периода обращения оборотных активов:

$$\frac{CA \cdot T}{S} \rightarrow \min$$

где,

$CA$  - средний объем оборотных активов ( $CA$  - Current assets);

$T$  - период обращения в днях (год - 365 дней);

$S$  - выручка компании за данный период.

Средний объем оборотных фондов рассчитывается по средней хронологической:

$$CA = \frac{CA_0 + CA_1 + CA_2 + \dots + CA_n}{n}$$

где,

$CA_t$  - абсолютная величина оборотных активов на начало  $t$ -го периода;

$n$  - количество периодов.

Абсолютная величина оборотных активов на начало  $t$ -го периода на основе балансового метода может быть представлена алгебраической суммой частных показателей:

$$CA_t = CA_{t-1} + Ft - StDt$$

где,

$Ft$  - объем финансирования оборотных активов в  $t$ -ый период;

$StDt$  - величина необходимого финансового оттока для погашения краткосрочной задолженности в  $t$ -ый период ( $StDt$  - Short-term debts).

Средний объем оборотных активов может быть выражен через величину объема оборотных активов на начало периода и прироста объема оборотных активов за каждый период:

$$CA = CA_0 + \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n (n + 0.5 - t) \cdot (Ft - StDt)$$

Тогда целевой критерий выразится в виде:

$$\frac{T}{S} (CA_0 + \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n (n + 0.5 - t) \cdot (Ft - StDt)) \rightarrow \min$$

В качестве ограничений модели используем:

- ограничение на обеспечение страхового резерва оборотных активов на период, т.е. условие обеспечения бесперебойной работы производственного цикла:

$$\sum_{t=1}^t Ft \geq RVCA + \sum_{t=1}^t StDt - CA_0$$

где,

$RVCA$  - резервный (страховой) объем оборотных активов.

- ограничение на максимально возможную величину привлечения собственных и краткосрочных заемных средств на финансирование оборотных активов за  $t$ -ый период  $Inv_{CA,t}$ :

$$Ft \leq Inv_{CA,t}$$

- требование неотрицательности переменных модели  $Ft$ :

$$Ft \geq 0$$

Рассмотрим действие модели на примере. Компания планирует в первом квартале текущего года погасить краткосрочную задолженность в сумме 300 млн. руб., во втором квартале - 120 млн. руб., в третьем квартале - 220 млн. руб., в четвертом квартале - 320 млн. руб. На начало года компания располагает оборотными активами в объеме 280 млн. руб. Объем продаж компании прогнозируется на уровне 1830 млн. руб. Для обеспечения текущей операционной деятельности компания должна поддерживать страховой объем оборотных активов, рассчитанный с учетом неравномерности поставок, в сумме 100 млн. руб. В течение рассматриваемого года максимально возможная величина привлечения собственных и краткосрочных заемных средств не должна превышать 1 млрд. 40 млн. руб., в поквартальном выражении объем финансирования оборотного капитала не должен превышать 260 млн. руб.

Примем горизонт планирования 1 год ( $T = 365$  дней), длительность периода - 1 квартал ( $n = 4$ ). Реализация модели оптимизации управления оборотными средствами представлена в табл. 1.

Таблица 1 - Реализация модели оптимизации управления оборотными активами

Характеристика	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
CA <sub>1</sub>	280	100	120	160
F <sub>1</sub>	120	140	260	260
StD <sub>1</sub>	300	120	220	320
CA <sub>2</sub>	100	120	160	100
Критерий оптимальности				28,0

Расчеты показали, что для осуществления операционной деятельности необходимо привлечь в первом квартале 120 млн. руб., во втором квартале – 140 млн. руб., в третьем и четвертом – 260 млн. руб. Операционный цикл (период обращения оборотных активов) при этом составит 28 дней.

Если в модель ввести в качестве переменной и CA<sub>0</sub>, то реализация модели снизит операционный цикл компании до 24,6 дней, определив при этом объем оборотных активов на начало года в сумме 140 млн. руб. (таблица 2).

Таблица 2 - Реализация модели оптимизации управления оборотными средствами с учетом их изменения на начало прогнозного периода

Характеристика	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
CA <sub>0</sub>	140	100	120	160
F <sub>1</sub>	260	140	260	260
StD <sub>1</sub>	300	120	220	320
CA <sub>2</sub>	100	120	160	100
Критерий оптимальности				24,6

Рассмотренная модель демонстрирует основные преимущества внедрения в АО «Каспийский завод листового стекла» активной стратегии управления оборотными активами в стратегическом периоде. Определение страховых резервов всех составляющих оборотных активов с учетом неопределенности поставок и прогнозирование объемов оттоков и притоков финансовых средств за каждый период позволяет сделать первый шаг к определению целевой структуры активов компании. На втором этапе необходимо, применяя инновационные технологии организации производства, поставок, управления дебиторской задолженностью и денежными средствами, сократить необходимые резервы всех статей оборотных средств. Снижение в динамике стратегического горизонта операционного цикла, доли оборотных средств в общей структуре активов уменьшат разрушающее влияние факторов, связанных с оборотными активами, на инновационный потенциал и увеличат в стратегической перспективе инновационную стоимость компании.

Проведенный анализ позволяет утверждать, что на предприятии АО «Каспийский завод листового стекла» необходима разработка и внедрение мероприятий, направленных на повышение эффективности управления оборотными средствами, т.е. ускорения их оборачиваемости.

Процесс разработки политики управления оборотными активами АО «Каспийский завод листового стекла» может быть представлен следующим алгоритмом:

- анализ оборотных средств организации в предшествующем периоде;
- выбор подходов к формированию оборотных средств организации;
- определение оптимального объема оборотных средств;
- определение оптимального соотношения между постоянной и переменной частями оборотных средств;
- обеспечение необходимой ликвидности оборотных средств;
- выбор мер по повышению рентабельности оборотных средств;
- минимизация потерь оборотных средств;
- определение источников финансирования отдельных видов оборотных средств и оптимизация их структуры.

**Анализ оборотных средств организации в предшествующем периоде** позволяет определить общий уровень эффективности управления оборотными активами в компании и выявить основные направления его повышения в предстоящем периоде. Анализ проводится в несколько этапов.

I этап. Изучение динамики объема оборотных средств организации, а также динамики доли оборотных средств в общей сумме активов организации.

II этап. Анализ динамики состава оборотных средств организации в разрезе основных их видов – запасов сырья, материалов и полуфабрикатов; запасов готовой продукции, дебиторской задолженности; остатков денежных активов. На этом же этапе рассчитывается динамика удельного веса основных видов оборотных средств в общем их объеме. По итогам анализа состава оборотных средств организации по отдельным их видам осуществляется оценка их ликвидности.

III этап. Анализ оборачиваемости отдельных видов оборотных средств и общего их объема на основе коэффициента оборачиваемости и длительности оборота оборотных средств.

IV этап. Анализ рентабельности оборотных средств и оценка определяющих ее факторов.

V этап. Определение состава основных источников финансирования оборотных средств по итогам анализа динамики их суммы и доли в общем объеме финансовых средств, инвестированных в эти активы [5].

**Выбор подходов к формированию оборотных средств организации.** Возможны три подхода к формированию оборотных средств организации – консервативный, умеренный и агрессивный.

В деятельности АО «Каспийский завод листового стекла» целесообразно применение агрессивного подхода в связи с тем, что организация по сути является новиком на рынке стекольной продукции.

Агрессивный подход к формированию оборотных средств основан на минимизации всех форм страховых резервов по отдельным видам этих активов. При отсутствии сбоев в процессе хозяйственной деятельности данный подход к формированию оборотных средств повышает эффективность их использования. Однако любые сбои в осуществлении нормального хода хозяйственной деятельности, связанные с воздействием внутренних или внешних

факторов, приводят к существенным финансовым потерям из-за сокращения объема производства и реализации продукции.

**Определение оптимального объема оборотных средств осуществляется** в зависимости от выбранного подхода к их формированию. Оптимизация объема оборотных средств должна обеспечивать установленный уровень соотношения эффективности их использования и риска. Процесс оптимизации объема оборотных средств содержит три этапа.

I этап. Разработка мер по уменьшению продолжительности операционного цикла организации.

II этап. Оптимизация объема и уровня отдельных видов оборотных средств с учетом выбранного подхода к формированию оборотных средств, прогнозируемого объема производства и реализации отдельных видов продукции. Методом такой оптимизации является нормирование периода их оборота и суммы.

III этап. Расчет общей суммы оборотных средств организации на предстоящий период осуществляется по следующей формуле:

$$OA = MЗ + ГП + ДЗ + Ад + ПР$$

где:

OA — общая сумма оборотных средств организации на конец рассматриваемого предстоящего периода;

MЗ — общий объем запасов сырья и материалов на конец предстоящего периода;

ГП — сумма запасов готовой продукции на конец предстоящего периода (с учетом пересчитанного объема незавершенного производства);

ДЗ — сумма дебиторской задолженности на конец предстоящего периода;

Ад — сумма денежных активов на конец предстоящего периода;

ПР — сумма прочих видов оборотных средств на конец предстоящего периода [6].

**Определение оптимального соотношения между постоянной и переменной частями оборотных средств** необходимо по следующим причинам. Потребность в отдельных видах оборотных средств и их объем в целом значительно колеблется в зависимости от сезонных особенностей осуществления хозяйственной деятельности и сезонных особенностей спроса на продукцию организации.

**Обеспечение необходимой ликвидности оборотных средств** предусматривает расчет удельного веса оборотных средств в форме денежных средств, высоко- и среднеликвидных активов на основе объема и графика предстоящего платежного оборота. Общий уровень срочной ликвидности оборотных средств должен обеспечивать необходимый уровень платежеспособности организации по текущим финансовым обязательствам.

**Выбор мер по повышению рентабельности оборотных средств. Рентабельность оборотных средств** отображает финансовую эффективность деятельности организации.

Отдельные виды оборотных средств способны приносить организации прямой доход в ходе финансовой деятельности в виде процентов и дивидендов (краткосрочные финансовые вложения). По этой причине особое внимание должно уделяться формированию эффективного портфеля краткосрочных финансовых вложений в результате свое-

временного использования временно свободного остатка денежных средств.

**Минимизация потерь оборотных средств.** Все элементы оборотных средств в той или иной степени подвержены риску потерь. К примеру, денежные средства в значительной степени подвержены риску инфляционных потерь; дебиторская задолженность — риску невозврата или несвоевременного возврата, а также инфляционному риску; запасы товарно-материальных ценностей — потерям от естественной убыли [7]. Следовательно, в ходе использования оборотных средств важно предусматривать выбор конкретных мер по минимизации риска потерь каждого вида оборотных средств.

**Определение источников финансирования отдельных видов оборотных средств и оптимизация структуры источников их финансирования.** Существуют консервативный, агрессивный и умеренный подходы к формированию оборотного капитала.

Главное отличие этих подходов к финансированию оборотных средств заключается в объеме краткосрочной задолженности, используемой при реализации каждого из них. Агрессивный подход подразумевает наибольшее использование этого источника, в то время, как консервативный — наименьшее (умеренный подход находится посередине).

В данном случае также целесообразно применение агрессивного подхода в связи с тем, что организация по сути является новичком на рынке стекольной продукции.

**Агрессивный подход** к финансированию оборотных средств заключается в использовании краткосрочной задолженности для покрытия в полном объеме переменной части оборотных средств. Долгосрочные пассивы в данном подходе являются источником покрытия внеоборотных активов и постоянной части текущих оборотных средств, т.е. того минимума, который необходим для хозяйственной деятельности в нормальных, обычных условиях. Характерной чертой агрессивного подхода является максимальный риск потери ликвидности и увеличения вероятности расхождения поступлений и платежей. При срочном погашении всех краткосрочных обязательств организация будет вынуждена продавать даже основные средства. Преимущество данного подхода заключается в недорогом способе покрытия текущих активов. В периоды острой потребности в денежных средствах (при недостаточности краткосрочных обязательств) могут привлекаться краткосрочные банковские ссуды.

**Политика управления оборотными средствами**, как составная часть общей финансовой политики организации, основана на формировании необходимого объема и состава оборотных средств, оптимизации структуры источников их финансирования.

Самостоятельность организаций в осуществлении собственной хозяйственной деятельности является источником формирования оборотных средств. Оптимизация формирования оборотных средств воздействует на скорость их оборачиваемости и эффективность использования. Более того, эффективность проведения финансовой политики в отношении источников формирования оборотных средств оказывает влияние на финансовое состояние организации и уровень его экономической безопасности.

#### Библиографический список

1. Магомедов А.М., Маджаева М.И. Экономика фирмы. Вузовский учебник. НИЦ Инфра-М, 2014.
2. Волкова Н.В. Управление оборотными средствами предприятия как элемент финансовой политики предприятия // Финансовые решения XXI века: теория и практика. 2015. С. 82-91.
3. Сутягин В.Ю., Шепелев О.М. Формирование механизма управления дебиторской задолженностью на предприятии // Социально-экономические явления и процессы. 2011. № 7. С. 171-176.

4. Липчиу Н.В. Модели управления оборотным капиталом организаций в современных условиях // Электронный научный журнал КГАУ. Краснодар. 2012. С. 1038-1050.
5. Абрютина, М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. - М.: Дело и сервис, 2016. - С. 272.
6. Волков, О.И. Экономика предприятия: Курс лекций. Серия: Высшее образование / О.И. Волков, В.К. Скляренко. - Москва: ИЛ, 2015. - С. 280.
7. Гончарова А.Г. К вопросу об управлении оборотными средствами // Альманах мировой науки . ООО «АР-Консалт». 2016. С. 65-68.

#### References

1. Magomedov A.M., Mallaeva M.I. *Ekonomika firmy*. Vuzovskij uchebnik. NIC Infra-M. 2014.
2. Volkova N.V. *Upravlenie oborotnymi sredstvami predpriyatiya kak element finansovoy politiki predpriyatiya // Finansovye resheniya XXI veka: teoriya i praktika*. 2015. S. 82-91.
3. Sutyagin V.YU., Shepelev O.M. *Formirovanie mekhanizma upravleniya debitorskoj zadolzhennost'yu na predpriyatii // Social'no-ehkonomicheskie yavleniya i processy*. 2011. № 7. S. 171-176.
4. Lipchiu N.V. *Modeli upravleniya oborotnym kapitalom organizacij v sovremennyh uslovyah // Elektronnyj nauchnyj zhurnal KGAU*. Krasnodar. 2012. S. 1038-1050.
5. Abruutina, M. S. *Analiz finansovo-ehkonomicheskoj deyatel'nosti predpriyatiya*. - М.: Delo i servis, 2016. - С. 272.
6. Volkov, O.I. *Ekonomika predpriyatiya: Kurs lekciy*. Seriya: Vyshee obrazovanie / O.I. Volkov, V.K. Sklyarenko. - Moskva: IL, 2015. - S. 280.
7. Goncharova A.G. *K voprosu ob upravlenii oborotnymi sredstvami // Al'manah mirovoj nauki* . ООО «AR-Konsalt». 2016. S. 65-68.

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ

**Ляманова Е.А.**, к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

**Аннотация:** Малый и средний бизнес является важным для экономики страны. Он способствует формированию среднего класса, определяет самозанятость, сглаживает социальную напряженность в стране, внедряет все новое и креативное, поддерживает рыночную конъюнктуру. В статье на основе отечественного и зарубежного опыта исследовано влияние логистики на деятельность МСП. Эффективность использования логистики во всем мире проявляется в интеграции всех сфер деятельности, как конкретного предприятия, так и звеньев логистической цепи от поставщика до конечного потребителя. Нахождение лучшего логистического решения во многом будет способствовать формированию хорошей рыночной репутации фирмы и устойчивому ее положению.

**Ключевые слова:** малое и среднее предпринимательство, логистика, эффективность, кластеризация.

**Abstract:** Small and medium business is important for the country's economy. It contributes to the formation of the middle class, defines self-employment, smooths social tensions in the country, introduces everything new and creative, supports the market situation. The article examines the influence of logistics on the activities of SMEs on the basis of domestic and foreign experience. The efficiency of using logistics throughout the world is manifested in the integration of all areas of activity, both a specific enterprise and the links of the logistics chain from the supplier to the end user. Finding the best logistics solution will in many respects contribute to the formation of a good market reputation of the company and its sustainable position.

**Keywords:** small and medium business, logistics, the efficiency, clusterization.

### **Введение**

В рыночной экономике сектор МСП является основной движущей силой экономического развития и занятости. Малые и средние предприятия (МСП) играют решающую роль в создании рабочих мест и экономическом росте в странах с высоким и низким уровнем доходов [3] (Mirjana Radovic-Markovic, 2014).

Несомненная роль малого и среднего бизнеса определяется его динамичностью и оперативностью реагировать на новые вызовы экономического развития любого государства. Непростая история предпринимательства не только укрепила его позиции на рынке, но и способствовала тому, чтобы оно выработало свое поведение и отношение к постоянным рискам, при решении возникающих проблем. Все, что используют крупные предприятия, внедряя новые технологии и способы достижения лучших результатов, так или иначе могут применять МСП. А их грамотное взаимодействие способствует укреплению всей национальной экономики.

Можно еще долго спорить о его проблемах, что и кто мешает малому бизнесу успешно развиваться. Однако, на наш взгляд, таким предприятиям нужно больше использовать логистику для укрепления своих позиций на рынке. Интересным может быть логистический подход к оценке деятельности малого предприятия.

### **Немного истории**

Происхождение термина «логистика» уходит далеко в прошлое. Еще в Древней Греции логистика означала «мышление, расчет, целесообразность», а потом римляне использовали логистику в «распределении продуктов питания» [5]. Но в большей степени истоки развития логистики связаны с прикладной военной дисциплиной, которая преподавалась в военных академиях и институтах развитых стран.

Как военное искусство логистика не потеряла своей актуальности и сегодня, наоборот, она необходима для обеспечения национальной безопасности государства. Долгое время логистику связывали с материально-техническим обеспечением. Переход к рыночной экономике способствовал появлению и развитию логистики в вузовской среде, а на практике она использовалась в основном на предприятиях с долевым участием иностранного капитала. Однако, повышение конкурентоспособности предприятий, использующих важные логистические

принципы, обеспечило ее широкое распространение на практике.

Логистика представляет собой важный компонент общемировой экономики. Затраты на логистику составляют часть общих затрат предприятия и также требуют оценки со стороны их эффективного использования.

В среднем они составляют 10-15% от конечной стоимости готовой продукции в развитых странах, включая транспортные расходы (7-9 процентов), расходы на складирование (1-2 процента) и запасы (3-5 процентов) [4] (Neil M. Coe., 2014).

Все шире признается, что логистика это процесс управления движением и хранением сырья, комплектующих, готовой продукции и связанных с ними знаний от места происхождения до места потребления. Факторы, определяющие стратегическую важность логистики охватывают рост новых гибких методов производства на предприятиях, более широкое использование своевременных закупок и поставок по системе точно в срок, увеличение географического охвата и сложности производственных сетей, меняющийся характер взаимоотношений между клиентами и поставщиками, растущее значение коммерческого капитала и розничной торговли, изменение и сложность вкусов и предпочтений потребителей [4] (Neil M. Coe., 2014).

От предпринимателя требуется четкая логика бизнеса, ясный ум и дальновидность.

Отношение предпринимателей к логистике может быть разным. Каждое предприятие нуждается в необходимых закупках товаров, материальных ценностей. Своевременное обеспечение малого предприятия товаром, быстрая его оборачиваемость, работа склада, комплектация заказа, транспортирование, находится в компетенции закупочной логистики.

Организация небольшого по размеру предприятия связана с затратами на регистрацию. Как распознать критерий правильного месторасположения предприятия. Чем привлечь покупателей? Как сформировать клиентскую базу? На такие вопросы приходится отвечать предпринимателю, выстраивая свою повседневную работу. Логистика же заключается в своевременной доставке товара (учитывая колебания спроса в разные временные периоды). При отсутствии своевременной поставки клиент уходит к другому продавцу, и предприятие несет издержки в виде недополученной выручки. Может так случиться, что обратившись за товаром или

услуге в другую фирму, при отсутствии на должном уровне логистики, можно навсегда потерять клиента.

#### Воздействие кластеризации на МСП

Очень важным в логистике является не только внутренняя, но и внешняя гармонизация. Необходимым инструментом экономического развития становится взаимодействие компаний как на национальном уровне, так и в глобальном масштабе. Работая вместе, они делятся своим опытом снижать затраты и консолидировать ограниченные ресурсы. Тем самым, можно повысить их продуктивность, инновационность и прочность. Роль кластеризации для развития сектора МСП значительная, поскольку малые и средние предприятия могут извлечь выгоду из экономики за счет масштаба. Кластеры (и аналогичные формы межорганизационных структур) создают среду для инноваций и технического прогресса. Поэтому малые и средние предприятия могут получить дополнительные выгоды, которые включают ноу-хау, варианты экономии средств, инновационные решения и т. д. Конкурентоспособность сектора МСП тесно связана с распространением и масштабом процессов кластеризации [6] (Valentinas Navickas, Asta Malakauskaite, 2009).

Долгое время считалось, что кластеризация связана только с развитием крупного сектора экономики. Кластеры совместно используют технологические ноу-хау, знания, навыки, компетенции, ресурсы, эффективную логистику, предложение рабочей силы. Большинство исследователей согласны с тем, что одна из основных их полномочий это содействовать экономическому развитию территории. На ней располагаются не только крупные, но и малые предприятия, которые могут быть сосредоточены на производстве одного товара. Развивается масштабное специализированное производство, а МСП получают конкурентное преимущество в производстве, маркетинге и продаже своих продуктов.

Конечно, детали и способы реализации отличаются друг от друга. Малым и средним предприятиям часто не хватает финансовых ресурсов, а также ресурсов с точки зрения человеческого капитала и использования ноу-хау.

**Предпринимательство как особый ресурс и развитие логистического мышления.** В МСП, где ресурсов и возможностей недостаточно, предприниматели должны взять на себя ответственность за обеспечение выживания и успеха своих фирм. В дополнение к этому, гибкость в операциях и адаптируемость к изменениям, позволяют МСП с большей возможностью выиграть от неожиданных изменений и случайных открытий. Предпринимательство и удача играют значительную роль в оказании влияния на конкурентное преимущество МСП. Органы государственной власти должны быть заинтересованы в развитии предпринимательских качеств. Учебные программы в области образования, должны включать соответствующие дисциплины, чтобы прививать предпринимательские навыки у будущих бизнес-лидеров.

В последние годы поток исследований в области стратегического управления ресурсами стал использовать элемент предпринимательства как особый ресурс, влияющий на устойчивое конкурентное преимущество фирмы. Ученые рассматривают уникальный управленческий талант и предпринимательское видение как ключ к успеху фирмы. Наличие несовершенного конкурентного рынка является предварительным условием существования устойчивого конкурентного преимущества.

Ресурсы и идеи могут свободно перемещаться на рынке, тем самым устраняя разнородность среди конкурирующих фирм. Когда фирмы являются однородными, они в равной степени способны использо-

вать одну и ту же стратегию, в результате чего сверхвысокая доходность не представляется возможной в долгосрочной перспективе. В последние годы ученые начали связывать предпринимательство с ресурсным представлением фирмы для устойчивого конкурентного преимущества. Особая роль предпринимательства при формировании успешности фирмы проявляется через уникальность управленческого таланта и предпринимательского видения. Следовательно, мнение, основанное на ресурсах не должно - и не может позволить себе пренебречь значением предпринимательства в объяснении достижения устойчивых конкурентных преимуществ, особенно для МСП. Качество предпринимателя может определяться его психологическими, социологическими и демографическими характеристиками. С точки зрения личностных черт, «внутренний локус контроля» и «потребность в достижении» были последовательно связаны с предпринимательством. Локус контроля измеряет степень, в которой люди чувствуют себя ответственными влиять на результат [1] (Jeen Wei Ong, Hishamuddin Bin Ismail & Gerald Guan Gan Goh., 2010). Необходимость в достижении лучших результатов в бизнесе отражает потребность человека стремиться к успеху. Люди с высокой потребностью в достижении, как правило, устанавливают требуемые для себя цели и являются активными и смелыми в их определении. Они как правило, предпочитают задачи умеренной сложности, а вовсе не брать на себя персональную ответственность за свою работу. Кроме того, потребность в достижении связана с рискованностью, чувствительностью к изменениям окружающей среды, восприятию возможностей и способностью систематически разрабатывать амбициозные планы, и решительно выполнять их. Лица с сильным успехом часто находят способы для предпринимательской деятельности и успеха по сравнению с другими. Предприниматель является ключевым источником социального капитала в МСП. Для него развитие внешних деловых контактов может укрепить свои собственные сети и, следовательно, иметь возможность собирать информацию из первых рук об окружающей среде, и разрабатывать внутреннее понимание своего бизнеса. Качество предпринимателей в управлении этими сетевыми отношениями определяет эффективность принимаемых ими решений. Измерение социальной компетентности включает в себя социальное восприятие, социальную адаптивность и выразительность. Безвзвешенная, удача кажется противоречивой концепцией, которая кажется причудливой и часто рассматривается исследователями как «менее научной». Многие исследователи могут не верить в эту концепцию. Возможно, создать удачу для фирмы, сохраняя гибкость в организационной структуре, позволяет сотрудникам погрузиться в самостоятельные действия, эксперименты, и импровизацию. В сочетании с поддержкой руководства для сотрудников это рискованно, терпеть ошибки и вознаграждать персонал за их творчество. Что привело к тому, что фирмы, такие как NutraSweet и Lockheed, создали устойчивые конкурентные преимущества вокруг их «удачливых» открытий [1] (Jeen Wei Ong, Hishamuddin Bin Ismail & Gerald Guan Gan Goh., 2010).

**Выводы.** Логистика помогает МСП сохранить свои позиции на рынке. Кластеризация позволяет крупным и малым предприятиям объединиться для эффективного использования имеющегося ресурсного и кадрового потенциала. Развитие логистического мышления, безусловно, способствует повышению конкурентоспособности малого и среднего бизнеса.



**Библиографический список**

1. Jeen Wei Ong , Hishamuddin Bin Ismail & Gerald Guan Gan Goh. The Competitive Advantage of Small and Medium Enterprises (SMEs): The Role of Entrepreneurship and Luck//Journal of Small Business & Entrepreneurship, 2010. Vol. 23. №3. P.373-391.
2. Kozina I. M. Social and Labor Relations in Small and Medium-Size Businesses// Sociological Research.2008. Vol. № 47. № 6. P.76-90
3. Mirjana Radovic-Markovic.Unleashing the potential of the small and medium enterprise sector In Serbia// Economic Research-Ekonomska Istraživanja.2014. Vol 27.№1.P.700-712.
4. Neil M. Coe. Missing links: Logistics, governance and upgrading in a shifting global economy// Review of International Political Economy. 2014.Vol 21.№1. P. 224-256.
5. Неруш.Ю.М. Логистика. - 4-е изд.перераб. и доп. - М.:ТК Велби. Изд-во Проспект. 2006. -520 с.
6. Valentinas Navickas, Asta Malakauskaitė. The Impact of clusterization on the development of small and medium sized enterprise sector // Journal of Business Economics and Management.2009. Vol. № 10.P. 255-259.

**References**

1. Jeen Wei Ong , Hishamuddin Bin Ismail & Gerald Guan Gan Goh. The Competitive Advantage of Small and Medium Enterprises (SMEs): The Role of Entrepreneurship and Luck//Journal of Small Business & Entrepreneurship, 2010. Vol. 23. №3. R.373-391.
2. Kozina I. M. Social and Labor Relations in Small and Medium-Size Businesses// Sociological Research.2008. Vol. № 47. № 6. R.76-90
3. Mirjana Radovic-Markovic.Unleashing the potential of the small and medium enterprise sector In Serbia// Economic Research-Ekonomska Istraživanja.2014. Vol 27.№1.R.700-712.
4. Neil M. Coe. Missing links: Logistics, governance and upgrading in a shifting global economy// Review of International Political Economy. 2014.Vol 21.№1. R. 224-256.
5. Nerush.YU.M. Logistika. - 4-e izd.pererab. i dop. - M.:TK Velbi. Izd-vo Prospekt. 2006. -520 s.
6. Valentinas Navickas, Asta Malakauskaitė. The Impact of clusterization on the development of small and medium sized enterprise sector // Journal of Business Economics and Management.2009. Vol. № 10.R. 255-259.

## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ, КООПЕРАЦИЯ И СОПЕРНИЧЕСТВО В МЕЖФИРМЕННЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСАХ

Ляско А.К., д.э.н., профессор, Институт бизнеса и делового администрирования, Российская Академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Аннотация: Возрастающий темп технологических и рыночных изменений стимулирует организации вступать между собой в отношения межфирменной кооперации, способствующие ускоренному освоению инновационных решений и улучшению рыночных перспектив участников партнерских соглашений. В некоторых случаях компании формируют кооперативные связи со своими непосредственными рыночными конкурентами. В работе проанализированы основные препятствия к эффективному осуществлению кооперации в конкурентной среде. Прослежено влияние различий в масштабах конкуренции и кооперации, процессах создания и присвоения ценности, а также практике передачи и защиты ценного знания в стратегических альянсах на результаты деятельности стратегических партнерств с участием непосредственных рыночных конкурентов.

Ключевые слова: конкуренция, кооперация, стратегические альянсы, защита нематериальных прав собственности.

Abstract: An increased pace of technological and market change prods organizations to actively pursue collaborative projects with other industry players, which accelerates collective advancement of innovative solutions and improves market prospects of all participants in collective interfirm agreements. In some instances, firms forge cooperative ties with their immediate rivals. This paper analyzes main predicaments to effective cooperation in the competitive environment. It delves into the influence of the differences in competition/cooperation scope, value creation/value appropriation practices and knowledge transfer/knowledge protection principles on the performance of strategic alliances formed between rival firms.

Keywords: competition, cooperation, strategic alliances, intellectual property rights protection.

### 1. Введение.

Несмотря на значительный объем литературы, посвященной основным принципам кооперации в структуре стратегических альянсов, участники которых вовлечены в отношения рыночного соперничества, до настоящего времени исследователями не удалось создать общую теорию явления, получившего в мировой академической науке название *coopetition* (что может быть примерно переведено по смыслу на русский язык как «кооперация между непосредственными конкурентами»). Среди основных причин подобного отставания в теоретической разработке этих важных межорганизационных процессов следует, в первую очередь, указать на обилие напряженности и противоречий в отношениях между рыночными игроками, одновременно реализующими как стратегии конкуренции по более широкому кругу продуктов и рыночных сегментов, так и стратегии кооперации по более узко определенным проектам сотрудничества в технологической или маркетинговой сфере.

Следя определению, данному Бенгтссон и Коком [1], мы относим к кооперации между конкурирующими компаниями только те случаи, когда одни и те же организации (их может быть две или более) одновременно вовлечены как в соперничество, так и в сотрудничество друг с другом. Соответственно, из рассмотрения исключаются все пограничные случаи, когда фирмы не входят друг с другом в отношения непосредственной конкуренции (но при этом сотрудничают по ряду проектов), а также когда конкурирующие между собой организации используют какие-либо общие технологии, продуктовые решения, цепочки поставщиков или компоненты, но эта практика совместного использования продуктов или процессов не является следствием проектов сотрудничества, реализованных между фирмами (она может быть порождена, в частности, высокой степенью рыночной общности игроков или развитым уровнем стандартизации в отрасли).

Значительное количество исследователей кооперативных процессов в конкурентной среде отмечают, что отношения между организациями, вовлеченными в такого рода проекты сотрудничества, характеризуются парадоксальным сочетанием элементов, которые, вообще говоря, чрезвычайно плохо совмещаются между собой. В результате акаде-

мические специалисты говорят о влиянии парадоксов во взаимоотношениях [2, 3, 4, 5] и трений между компаниями [6, 7, 8, 9, 10, 11, 12] на характеристики совместно реализуемых проектов и инноваций, порождаемых в процессах сотрудничества между непосредственными рыночными (или отраслевыми) конкурентами. Ниже мы обрисует основные виды трений и противоречий, которые определяют принципы межорганизационного взаимодействия в проектах сотрудничества, реализуемых в конкурентной среде.

### 2. Конвергенция, конфликты и масштаб сотрудничества.

Фирмы, вовлеченные в кооперативные взаимоотношения, разворачивающиеся на фоне конкуренции между данными экономическими игроками, сталкиваются с проблемной разницей в масштабах своей деятельности: в то время как их общие интересы ограничены масштабом совместно реализуемого проекта, конкуренция между этими фирмами носит гораздо более широкий характер и выходит далеко за пределы области совместного развития инновационных продуктов или технологий. Подобного рода несоизмеримость в масштабах конкуренции и кооперации приводит ко множеству противоречий в деятельности сторон. Одним из самых характерных случаев проявления напряженности во взаимоотношениях партнеров, кооперирующихся в узкой сфере технологических инноваций, но при этом конкурирующих между собой по более широкому кругу продуктовых или отраслевых решений, является отказ одного из партнеров вносить предусмотренный совместным соглашением вклад в коллективную инновационную деятельность, возникающий на фоне опасений по поводу будущего обострения конкурентной борьбы между партнерами по текущему соглашению.

Механизм действия этого источника напряженности и конфликтов может быть обрисован следующим образом. На первом этапе совместной деятельности, относящемся к более ранней стадии технологического продвижения в новых областях, партнеры открыто обмениваются информацией, знаниями, компетенциями и ноу-хау, так как понимают, что от качества интеллектуальных ресурсов, используемых в совместных операциях, зависит результативность их технологического сотрудничества, а также каче-

ство будущих продуктовых решений, внедряемых на рынок каждым из участников стратегического партнерского соглашения. Но, по мере того, как контуры новых технологий становятся все более четко различимыми в восприятии каждого из участников взаимодействий, на смену кооперативной ориентации приходят конкурентные соображения.

Стороны совместного соглашения понимают, что успешное развитие нового технологического подхода со временем приведет к созданию прототипов, а затем и рабочих версий инновационных продуктов, основанных на пионерных технологических решениях. Хотя сами эти решения в равной степени доступны партнерам, поскольку они выработывались в тесном повседневном контакте, предусматривавшем активный обмен интеллектуальными достижениями, дальнейшая деятельность фирм в рыночной среде предполагает выпуск новой продукции уже на конкурентной, а не кооперативной основе. Компании, еще недавно сотрудничавшие между собой в развитии новых технологий, оказываются в ситуации конкурентного соперничества за право быстрее продвинуть на рынок свои инновационные продуктовые решения. Для этого фирмам предстоит снабдить их более привлекательными потребительскими свойствами, уменьшить издержки их выпуска, обеспечить ускоренное проникновение в каналы дистрибуции и усилить лояльность покупателей по отношению к новым товарам и услугам, выпускаемым под брендом компании. Все эти виды деятельности носят отчетливо конкурентный характер, что накладывает определенные особенности на предшествующие этапы сотрудничества между рыночными соперниками.

Они начинают «приберегать» отдельные виды решений, не делясь ими со своими соперниками, поскольку рассчитывают использовать эти результаты инновационной деятельности к своей исключительной выгоде на последующих этапах внедрения инноваций в массовое производство и их продаж под брендом компании. Тем самым они уменьшают интенсивность и качество своего вклада в кооперативный проект. Видя подобное оппортунистическое поведение, их партнеры также начинают сокращать инвестиции своих интеллектуальных ресурсов в коллективный проект технологического развития. При наихудшем развитии событий проект терпит фиаско из-за отсутствия мотивации каждого из участников к осуществлению технологических прорывов на выбранных направлениях совместной деятельности, из опасений, что конкуренты смогут лучше, чем они сами, воспользоваться этими результатами к своей коммерческой выгоде. Но даже если совместный проект не останавливается, а продолжает развиваться, ухудшающийся климат кооперативных взаимодействий между сторонами приводит к ослаблению качества и уменьшению конкурентоспособности коллективного результата их технологического сотрудничества.

Таким образом, конкуренция по более широкому кругу продуктов, рынков и отраслей, наблюдаемая между игроками, серьезно затрудняет их совместную деятельность в рамках более узко определенных проектов сотрудничества, нацеленных на развитие перспективных технологий или создание нового поколения продукции, использующего уже существующие, но взаимно дополняющие друг друга технологические решения, приносимые в партнерство каждой из фирм.

### **3. Создание и присвоение ценности в партнерском проекте.**

Еще одно важное противоречие, наблюдаемое в составе межфирменных партнерств, участники которых одновременно поддерживают между собой конкурентные и кооперативные взаимоотношения,

заключается в различных интересах партнеров по поводу совместного производства ценности в структуре проекта межфирменного сотрудничества и индивидуального присвоения ценности за пределами коммерческого партнерства. Когда фирмы, в том числе, компании, являющиеся конкурентами по широкому кругу рыночных интересов и продуктовых решений, вступают между собой в отношения кооперации, они намереваются создать дополнительную ценность, за счет того, что способствуют развитию инновационных технологических режимов, коллективно разрабатывают продукты с принципиально новыми свойствами или содействуют решению экономических проблем, с которыми сталкиваются потребители. Тем не менее, раньше или позже в проекте сотрудничества между конкурирующими компаниями возникает вопрос о том, каким образом между партнерами будет распределен положительный эффект, достигнутый в результате успешного объединения технологических наработок, идей и ноу-хау каждого из участников коллективного проекта.

В этот момент компании, временно объединившие часть своих ресурсов для решения вопросов технологического или маркетингового сотрудничества, вновь обращаются к теме своего конкурентного соперничества в различных рыночных, продуктовых или отраслевых сегментах. В результате осуществления совместной деятельности каждая из фирм приобретает определенные новые знания, умения, компетенции или продуктовые наработки, которые могут быть в дальнейшем применены за пределами партнерского соглашения. В этом случае каждый из участников коллективного проекта получит возможность присвоить ценность, совместно выработанную в ходе сотрудничества, чтобы получить исключительные рыночные преимущества над своими соперниками, еще недавно участвовавшими в совместной технологической деятельности, продвигавшей коллективные интересы сторон.

Возникающее напряжение между коллективным характером создания ценности в стратегических партнерствах с участием конкурирующих игроков и индивидуальным характером присвоения этой ценности во всем, что не касается совместно осуществляемого проекта, порождает естественное желание каждой из конкурирующих фирм заранее защитить свои интересы от попыток получения односторонней выгоды, предпринимаемых оппортунистически настроенными партнерами. Для решения этой задачи стороны будут стремиться получить исключительный контроль над возможно более широким кругом интеллектуальных активов, создаваемых в ходе совместных технологических разработок. В результате они будут заинтересованы не столько в том, чтобы вносить вклад в коллективные процессы производства ценности на основе свободного обмена информацией, знаниями и предшествующими технологическими наработками с другими игроками, вовлеченными в стратегическое партнерство, сколько в том, чтобы закрепить свои интеллектуальные права собственности на объекты коллективной инновационной деятельности. Подобная борьба за передел интеллектуальных активов и приватизацию результатов технологического сотрудничества в значительной степени затрудняет коллективное взаимодействие сторон, поскольку ни один из участников совместного проекта не хочет допустить, чтобы его вклад в коллективную деятельность укрепил конкурентное положение остальных участников межфирменных взаимодействий, особенно в тех областях, которые не относятся к сфере технологического сотрудничества между конкурентами, а значит, не регулируются положениями об

осуществлении текущего кооперативного проекта между сторонами.

Результатом накапливающихся противоречий между коллективными процессами создания ценности в альянсе с участием конкурирующих фирм и индивидуальным характером дальнейшего использования достигнутых результатов их сотрудничества будет являться недостаточная активность фирм в вопросах обмена, рекомбинирования и дальнейшего приращения знаний в структуре кооперативного проекта, что, в свою очередь, уменьшит шансы на достижение запланированных результатов коллективной инновационной деятельности в составе межфирменного соглашения с участием соперничающих рыночных игроков. Помимо этого, стороны в составе долгосрочных проектов межфирменного сотрудничества в сложной технологической среде будут затрачивать существенные ресурсы на спецификацию, присвоение и защиту нематериальных прав собственности, связанных с коллективными инновациями, что приведет к росту транзакционных издержек контрагентов и уменьшению показателей экономической эффективности, достигаемых в структуре кооперативного соглашения.

#### 4. Получение доступа к знаниям и их защита от конкурентов.

Любая совместная деятельность в структуре кооперативного соглашения между организациями предполагает интенсивный обмен знаниями, информацией и ноу-хау, в том числе, и такими видами нематериальных активов, которые составляют предмет исключительной собственности их владельцев (запатентованные технологии, защищенные коммерческие секреты, закрытые программные коды). Если важный для компании интеллектуальный актив не защищен правовыми нормами (например, в силу невозможности патентования), она будет стремиться ограничить его свободное обращение, поскольку данный актив составляет важную основу ее конкурентного преимущества и не должен становиться достоянием других фирм, в особенности, непосредственных рыночных конкурентов.

В этих условиях фирмы, вступающие друг с другом в одновременные отношения конкуренции и кооперации, будут стремиться как можно активнее приобретать и накапливать знания, информацию и ноу-хау, которыми располагают их партнеры по стратегическому альянсу, в то же время ограничивая доступ к важным для них видам знания и других нематериальных активов со стороны других компаний, вовлеченных в проект совместной деятельности. Подобного рода асимметрия намерений и действий игроков в составе стратегического межфирменного соглашения приведет к тому, что каждая из компаний, участвующих в кооперативном проекте, будет предпринимать действия, нацеленные на предотвращение свободной циркуляции знаний. Будут накладываться многочисленные ограничения на тип передаваемой информации, состав перекрестных групп и команд из числа сотрудников фирм, которые могут получить доступ к чувствительной для компании информации, а также на частоту межфирменных коммуникаций и перечень вопросов, подлежащих обсуждению в рабочих группах. Кроме того, с целью защиты важного знания, обеспечивающего приоритетную позицию на конкурентном рынке, компании будут стремиться исключить некоторую часть своих интеллектуальных активов из программ технологического или маркетингового сотрудничества с другими участниками коллективного проекта, мотивируя это решение интересами защиты своего рыночного положения от атак со стороны непосредственных конкурентов, способных скопировать их продуктовые решения.

В результате применения ограничительных мер, призванных защитить ценное знание одного из партнеров от перетекания к другим участникам альянса, стороны кооперативного соглашения будут испытывать трудности в достижении запланированного результата технологического взаимодействия. Более того, в ответ на подобные меры, предпринятые одной из компаний, остальные фирмы также попытаются ограничить циркуляцию знания и ноу-хау, составляющих основу их конкурентного преимущества, порождая, таким образом, цепную реакцию оппортунистического поведения. Поскольку каждый из участников межфирменной деятельности будет уделять больше внимания защите своей интеллектуальной собственности, нежели производству нового знания при помощи объединения и коллективного использования нематериальных активов, вносимых в кооперативный проект каждой из сторон, интенсивность совместной интеллектуальной деятельности будет постепенно снижаться, одновременно с уменьшением шансов на достижение прорывных инноваций в ходе сотрудничества между компаниями, вступающими друг с другом в отношения непосредственной рыночной конкуренции.

#### 5. Заключение.

Представленный в данной работе анализ основных противоречий между участниками кооперативных межфирменных соглашений, одновременно являющихся конкурентами в более широких рыночных областях, влечет за собой ряд выводов как теоретического, так и прикладного плана. В части теоретических заключений необходимо признать, что кооперация между непосредственными рыночными конкурентами осложнена различиями в масштабах кооперативной и конкурентной деятельности, областях производства и присвоения ценности, а также структурах передачи и защиты интеллектуальных активов, вовлеченных в коллективные взаимодействия между сторонами. При этом фирмам, поддерживающим между собой одновременные отношения сотрудничества и соперничества, бывает очень сложно нащупать баланс между разнонаправленными интересами партнеров по стратегическому соглашению, поскольку компании, образующие стратегический альянс, не могут по собственному желанию менять масштаб сотрудничества в рамках совместного проекта или набор интеллектуальных активов, подлежащих защите от экспроприации партнерами по межфирменному соглашению.

С практической точки зрения, конкурирующие компании, образующие между собой временные соглашения о сотрудничестве, касающиеся определенных областей совместных технологических или маркетинговых разработок, все же могут попытаться хотя бы частично сгладить возникающие между ними противоречия. В первую очередь, их действия могут касаться проблемы производства и присвоения ценности в альянсе. Например, стороны кооперативного соглашения могут с самого начала договориться между собой о том, что их сотрудничество направлено не только на получение коммерческой выгоды каждым из партнеров, но и на поиск новых, передовых технологических или продуктовых решений в отрасли, от которых в перспективе выиграют как другие участники рынка (не вовлеченные в данный проект), так и потребители инновационной продукции. В этом случае будут сильнее акцентированы процессы коллективного создания ценности в кооперативном проекте между конкурирующими компаниями, что позволит оздоровить атмосферу сотрудничества между организациями, преследующими свои рыночные цели на конкурентной основе.

Данная работа выполнена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 15-02-00262 «Эволюция межфирменных отношений в стратегических альянсах»)

#### Библиографический список

1. Bengtsson, Maria and Kock, Sören (2014) 'Coopetition - Quo Vadis? Past Accomplishments and Future Challenges', *Industrial Marketing Management*, 43(2), Feb., pp. 180-8.
2. Chen, Ming-Jer (2008) 'Reconceptualizing the Competition - Cooperation Relationship: A Transparadox Perspective', *Journal of Management Inquiry*, 17(4), Dec., pp. 288-304.
3. Czakon, Wojciech, Fernandez, Anne-Sophie and Miná, Anna (2014) 'From Paradox to Practice: The Rise of Coopetition Strategies', *International Journal of Business Environment*, 8(1), pp. 1-10.
4. Gnyawali, Devi R., Madhavan, Ravi, He, Jinyu and Bengtsson, Maria (2016) 'The Competition-Cooperation Paradox in Inter-Firm Relationships: A Conceptual Framework', *Industrial Marketing Management*, 53, Feb., pp. 7-18.
5. Stadler, Lea and Van Wassenhove, Luk N. (2016) 'Coopetition as a Paradox: Integrative Approaches in a Multi-Company, Cross-Sector Partnership', *Organization Studies*, 37(5), May, pp. 655-85.
6. Bengtsson, Maria, Raza-Ullah, Tatbeeq and Vanyushyn, Vladimir (2016) 'The Coopetition Paradox and Tension: The Moderating Role of Coopetition Capability', *Industrial Marketing Management*, 53, Feb., pp. 19-30.
7. Fernandez, Anne-Sophie and Chiambaretto, Paul (2016) 'Managing Tensions Related to Information in Coopetition', *Industrial Marketing Management*, 53, Feb., pp. 66-76.
8. Fernandez, Anne-Sophie, Ji, Fiona Xiaoying and Nami, Said (2014) 'Balancing Exploration and Exploitation Tension in Coopetition: The Case of European Space Innovation Programmes', *International Journal of Business Environment*, 6(1), pp. 69-91.
9. Le Roy, Frédéric and Fernandez, Anne-Sophie (2015) 'Managing Coopetitive Tensions at the Working-group Level: The Rise of the Coopetitive Project Team', *British Journal of Management*, 26(4), Oct., pp. 671-88.
10. Tidstrom, Annika (2014) 'Managing Tensions in Coopetition', *Industrial Marketing Management*, 43(2), Feb., pp. 261-71.
11. Fernandez, Anne-Sophie, Le Roy, Frédéric and Gnyawali, Devi R. (2014) 'Sources and Management of Tension in Co-opetition Case Evidence from Telecommunications Satellites Manufacturing in Europe', *Industrial Marketing Management*, 43(2), Feb., pp. 222-35.
12. Raza-Ullah, Tatbeeq, Bengtsson, Maria and Kock, Sören (2014) 'The Coopetition Paradox and Tension in Competition at Multiple Levels', *Industrial Marketing Management*, 43(2), Feb., pp. 189-98.

## КРИТЕРИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

**Митрохин В.В.**, к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

**Василькина А.А.**, соискатель, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Аннотация: в статье на основе исследования сущностной природы банковских институтов, выявления специфики деятельности региональных коммерческих банков предложены и обоснованы критерии их устойчивого развития. Ключевые слова: критерий, устойчивое развитие, региональный банк, экономика региона.

Abstract: in this article based on the study of the essential nature of banking institutions, identify the specifics of the activities of regional commercial banks is proposed and criteria of their sustainable development.

Keywords: criterion, sustainable development, regional Bank, the region's economy.

В свете современных проблем, характерных для отечественной экономики, обеспечение устойчивого развития кредитных организаций выступает одним из тех направлений, достижение которого позволит не только стабилизировать национальную экономику, но и наметить направления ее будущего развития. Решение данной проблемы особенно значимо для региональных банковских сегментов, что обусловлено необходимостью преодоления инвестиционных ограничений, устранения диспропорций в развитии отдельных территорий, усугубляющихся неравномерностью в их обеспечении банковскими услугами, а также недостаточной развитостью в ряде регионов финансовой инфраструктуры. В этой связи к числу наиболее важных и актуальных проблем теории и практики необходимо отнести обоснование критериев устойчивого развития региональных банковских институтов.

Следует отметить, что исследование данного вопроса до сих пор не получило однозначных выводов и результатов. Дискуссионность обозначенной проблемы кроется в различных подходах авторов к раскрытию природы устойчивого развития кредитной организации. Так, в ряде работ устойчивое определяется с позиции достаточности ресурсов для осуществления деятельности [6, 22]; ассоциируется со способностью организации к сохранению траектории своего движения, противостоя при этом внутренним и внешним флуктуациям [10, 18]; способностью находиться в некоем нормальном или равновесном состоянии [4, 11], либо в состоянии, близком к стагнации [13, 42]. Отметим, что в данном вопросе следует согласиться с мнением тех авторов, которые рассматривают устойчивость банковских институтов через способность последних к полноценному выполнению своих функций, в том числе и в условиях изменяющейся экономической среды: О.И. Лаврушин [1, 28], О.Б. Нестеренко [5, 39], Г.Г. Фетисов [8, 9] и др. При этом необходимо отметить, что способность банковских институтов к реализации своего функционального назначения, а, соответственно, и обеспечение их устойчивого функционирования в не малой степени зависит от сопряженности реализуемой ими политики с потребностями реального сектора экономики. Недооценка данного фактора как самими банками, так и денежным регулятором, о чем наглядно свидетельствует опыт формирования отечественной банковской системы, обуславливает слабую диверсификацию деятельности банковских институтов, их ориентацию на проведение спекулятивных операций, реализацию рискованной банковской политики.

Деятельность современных банковских институтов носит многоаспектный характер. Это позволяет по-разному подходить к исследованию сущностной природы кредитных организаций, рассматривая ее с позиции выполняемых банками операций, увязывая ее с организационно-правовыми формами послед-

них, либо исследуя в контексте отдельных функциональных характеристик. При всем многообразии подходов, как отмечает О.И. Лаврушин, в раскрытии сущностной природы любого явления важно обнаружить главную, устойчивую, практически неизменную составляющую, остающуюся постоянной при воздействии любых внешних и внутренних факторов [2, 26]. Для кредитных организаций такой основой выступает их производственная деятельность в сфере денежно-кредитных отношений, способность производить товар особого рода (финансовые продукты и услуги) на основе трансформации частных сбережений и накоплений хозяйствующих субъектов.

Однако современные банки выступают не только как предпринимательские структуры, ориентированные на получение прибыли, доходности, обеспечение рентабельности деятельности. Специфика деятельности кредитных организаций, концентрирующих и воспроизводящих финансовые потоки, предполагает не только повышенное внимание к ним со стороны контрагентов, клиентов банка, но и особый порядок регулирования их деятельности, реализуемый через контрольно-надзорные полномочия денежного регулятора. А для региональных банков немаловажным является и наличие устойчивой взаимосвязи с экономикой региона, необходимость тесной интеграции с местной финансовой инфраструктурой. Осуществляя свою текущую деятельность, они обеспечивают эффективное социально-экономическое развитие региона, находя для себя прочные экономические ниши и формируя финансовые взаимосвязи с местной экономикой.

Региональные банки выступают также и социальными институтами, соответствующим компонентом социальной структуры местного сообщества, призванным упорядочить социальные отношения в финансовой сфере общественной жизни. Все это позволяет выделить различные признаки проявления устойчивого функционирования банковских институтов, причем различия данных признаков, как отмечает Фетисов Г.Г., обусловлены специфической интересом сторон, заинтересованных в их деятельности [9, 37]:

а) с позиции собственников кредитной организации базовым признаком ее устойчивости будет являться доходность от инвестированного в банковскую деятельность капитала;

б) с точки зрения партнеров, контрагентов по бизнесу, клиентов банка признаком устойчивости кредитной организации будет выступать доступность (в том числе и ценовая), а также качество оказываемых ею услуг, способность своевременно выполнять взятые на себя обязательства;

с) с позиции регулятора устойчивое состояние коммерческого банка определяется соответствием его деятельности установленным нормативам; выполнением иных требований, предъявляемых регу-

латором в рамках реализации контрольно-надзорных функций;

д) для органов власти устойчивость кредитного института не в последнюю очередь зависит от степени его вовлеченности в экономические процессы, способности инвестировать привлеченные средства в реальный сектор, оказывать финансовую поддержку местным хозяйствующим субъектам;

е) для населения в целом устойчивость коммерческого банка в значительной мере определяется имиджем, образом, сформированным средствами массовой коммуникации; качеством репутанной стратегии, задающей вектор отношения общества к данному банковскому институту, активностью участия последнего в социальных, культурных, а также иных общественно значимых мероприятиях.

Несмотря на разноплановость всех этих признаков, выделим некую универсальную составляющую, при наличии которой целесообразно утверждение об устойчивом функционировании регионального коммерческого банка. Отметим, что такой составляющей, безусловно, будет выступать своевременное выполнение банком всех своих обязательств, обусловленных его функциональным предназначением и социально-общественным статусом.

Изучение вопросов устойчивого развития региональных банков предполагает рассмотрение и обоснование соответствующих критериев, которые позволят оценить процесс устойчивого развития кредитной организации и будут являться ориентирами в построении эффективной работы банка. Отметим, что роль данных инструментов оценки заключается в идентификации существенных признаков, компонент предмета нашего исследования. Такими компонентами, на наш взгляд, являются следующие:

а) экономическая компонента, позволяющая не только рассматривать кредитные институты как соответствующую экономическую структуру, но и оценивать их с учетом специфики последних, опосредующих в своей деятельности экономические, финансовые, информационные и иные потоки и связи;

б) функциональная компонента, оценивающая банковские институты с позиции реализации их функционального предназначения, в частности, обеспечения эффективной аллокации финансовых ресурсов с учетом потребностей развития местной экономики;

в) технологическая компонента, отражающая способность региональных банков внедрять финансовые нововведения, изменять свою бизнес-модель в целях оптимизации сервисного обслуживания, соответствующего потребностям клиентов, поддержания конкурентоспособности, особенно в условиях усиления давления как со стороны инорегиональных банковских структур, так и небанковских кредитно-финансовых институтов;

г) социальная компонента, характеризующая региональные банки как элемент социальной структуры местного сообщества, упорядочивающий через предоставляемые им услуги и выполняемые операции социальные отношения в финансовой сфере общественной жизни региона.

Таким образом, устойчивое развитие будет представлять собой динамический процесс, в рамках которого обозначенные выше составляющие будут достигаться через комплексное развитие как количественных, так и качественных параметров деятельности банка. Это дает основание выделить в качестве критериев устойчивости региональных банков следующие составляющие.

Во-первых, это устойчивость экономического состояния банка. Современная банковская практика в оценке устойчивости экономического состояния кредитных организаций исходит преимущественно

из тех требований, что формируются в рамках реализации надзорной функции денежным регулятором. Это достигается посредством установления денежным регулятором соответствующих регулятивных норм и требований. Для банковских институтов в системе инструментов надзора особое место принадлежит методикам, касающихся комплексной оценки их деятельности. Отметим, что результатом работы последних лет стала реализация Банком России с 2008 года комплексной методики оценки экономического положения банков<sup>1</sup>, в соответствии с которой оценка деятельности последних осуществляется по результатам анализа, капитала, активов, доходности, ликвидности, процентного риска, риска концентрации, обязательных нормативов, качества управления, прозрачности структуры собственности кредитной организации. Не ставя перед собой задачу раскрытия входящих в них групп показателей, отметим, что данная методика, по замыслу регулятора, позволила не только обеспечить единство подходов к оценке деятельности кредитных институтов, но и осуществлять данный процесс с учетом требований международных стандартов.

Во-вторых, это адекватность реализуемой банками бизнес-модели процессам структурного обновления российской банковской системы. Обеспечение устойчивого развития коммерческих банков предполагает особый порядок регулирования их деятельности. Мировая практика наглядно свидетельствует о необходимости внедрения дифференцированного подхода<sup>2</sup>, позволяющего реализовывать в сфере банковского регулирования соразмерный подход к оценке деятельности кредитных институтов с учетом ключевых составляющих их деятельности, таких, например, как системная значимость, профиль деятельности, уровень рисков, степень прозрачности банковского бизнеса и др. На протяжении последних лет данный подход последовательно реализуется Банком России, итогом которого стали обособление в банковской среде системно значимых кредитных организаций<sup>3</sup>, несущих на себе основные системные риски, а также переход к построению многоуровневой банковской системы, в основе которого лежит деление кредитных организаций по перечню допустимых операций<sup>4</sup>. Отметим, что переход Банка России к пропорциональному регулированию в банковской сфере будет осуществляться не на основе принципа территориального ограничения деятельности банковских институтов, как это планировалось в первоначальном варианте, а путем градации коммерческих банков по величине собственных средств (капитала) с возможностью их перехода в новое качество. Таким образом регулятор не только дает возможность малым, преимущественно, региональным банкам привести в соответствие издержки регулирования и масштаб собственной деятельности, но и позволяет им определиться с перспективами развития на основе достижения критериев значимости и получения соответствующей лицензии.

В-третьих, это соответствие деятельности банковских институтов потребностям развития региона. Данный критерий определяет специфику деятельности именно региональных банковских институтов, ориентированной на удовлетворение потребностей той территории, где они функционируют. Региональные банки выступают важным каналом финансирования территориальных экономик: они аккумулируют финансовые потоки, направляемые местными органами власти на финансирование региональных инвестиционных программ; кредитуют промышленность, финансируют малый и средний бизнес, способствуя тем самым диверсификации региональной экономики, увеличению занятости, сниже-

нию социальной напряженности. Характер операций таких банков в значительной степени определяется приоритетными направлениями развития региона, его потребностями в банковских услугах. Более того, как правило именно региональные банковские институты лучше оценивают специфику экономики региона, что позволяет им более оперативно реагировать на запросы и потребности местных хозяйствующих субъектов, осуществляя тем самым эффективную аллокацию своих ресурсов и выигрывая в конкурентной борьбе у более крупных инорегиональных банковских структур. При этом следует отметить отсутствие достаточного объема публикаций, посвященных анализу влияния банковских институтов на экономику регионов. Как правило, в основной своей массе данные исследования сводятся к оценке текущего состояния банковской системы региона исходя из набора определенных показателей. В частности, это работы А.А. Хандруева [11], К.И. Кремера [3], Соколова Ю.А. [7], Шевченко И.В. [12] и др. Тем не менее, представляется целесообразным выделить те показатели, с помощью которых возможно оценить соответствие функционирования региональных банковских институтов потребностям развития местных территорий. Прежде всего, это базовые показатели (активы региональных банков, капитал, кредиты, депозиты), соотношенные с важнейшей составляющей эффективности региональной экономики – валовым региональным продуктом. В ряде случаев данные показатели, характеризующие функциональную деятельность банков, представляется целесообразным детализировать по группам хозяйствующих субъектов: кредиты юридическим лицам к ВРП, кредиты физическим лицам к ВРП, депозиты (счета) юридических лиц к ВРП, депозиты физических лиц к ВРП; либо структурировать по банковским портфелям: кредиты субъектам региональной экономики в общем объеме ссудной задолженности (активов) региональных банков, депозиты субъектов региональной экономики в общем объеме привлеченных средств региональных банков. Исследуя характер соответствия территориальных банковских институтов и реального сектора экономики региона, целесообразно также оценить степень доступности банковских услуг, обеспеченность ими экономики региона, определить качество взаимодействия банковского и реального секторов экономики.

В-четвертых, *восприимчивость региональных банков к технологическим инновациям*. Развитие современных технологий, особенно стремительно проявляющихся именно в финансовой сфере, коренным образом меняет модель организации банковского бизнеса. На современном этапе именно региональные кредитные организации, продолжают в силу удаленности от финансовых центров проводить преимущественно консервативную политику, акцентируя внимание на развитии исключительно традиционного банкинга. Между тем, по результатам исследования «Deep Shift: Technology Tipping Points and Societal Impact», проведенного в рамках Всемирного экономического форума, развитие цифровых технологий и влияние новых возможностей сбора, агрегации и анализа данных обуславливают стремительный рост количества возможностей и угроз для традиционных моделей банковского бизнеса. Так, уже сейчас использование таких инновационных финансовых технологий и инструментов, как блокчейн, инструменты Big Data, система Open API и др. позволяет финансовым организациям, во-первых, усилить степень защиты информации от несанкционированного доступа; во-вторых, повысить доступность финансовых услуг; в-третьих, сократить организациям расходы на содержание тра-

диционных каналов продвижения продуктов и услуг, защиты информации.

В-пятых, одним из критериев устойчивости региональных банковских институтов будет выступать содействие банков социальной стабильности в регионе. В соответствии с данным критерием устойчивое развитие кредитных организаций в значительной степени будет определяться с позиции их вовлеченности в социальные процессы, протекающие в регионе. Следует отметить, что если на начальных этапах становления банковской системы кредитные институты не рассматривали социальную составляющую бизнеса как зону своих интересов, то в современных условиях реализация данного направления относится к числу стратегически значимых. Активное участие региональных банковских институтов в различных социальных программах и проектах, в том числе и во взаимодействии с местными органами власти, принципиально значимо с точки зрения повышения их деловой репутации, повышения имиджа, развития внутренней корпоративной культуры и, как следствие, способствует росту стоимости бизнеса и реализации стратегических задач банка.

Социальная составляющая банковского бизнеса строится на реализации целого комплекса различных мероприятий, которые с определенной степенью условности можно разделить на две основные группы:

а) социальные инициативы, осуществляемые кредитными институтами на безвозмездной основе, включая участие в благотворительных программах и акциях, спонсорскую помощь в проведении культурно-массовых и спортивных мероприятий, финансирование инфраструктурных проектов региона (города) и проч.;

б) создание и продвижение социальных банковских продуктов, в том числе вкладных, кредитных, ориентированных по своим качественным характеристикам на социально незащищенные слои населения; продвижение расчетных систем на основе социальных карт, комплексное обслуживание пенсионеров и т. д.

Несмотря на то, что такая активная социальная позиция реализуется рядом банковских институтов исключительно как часть их PR-стратегии, многие собственники уже осознали необходимость построения банковской бизнес-модели во взаимоотношениях с клиентами на принципе fair play (справедливая игра). Реализация данного принципа предполагает не только наличие честных и прозрачных правил банковской деятельности, но и возможность осуществлять необходимую социальную поддержку: помогая другим, ты помогаешь себе. Реализация данной позиции дает большой эффект именно для местных, территориальных банковских структур, деятельность которых изначально тесно интегрирована и переплетена с жизнью региона.

Отметим, что данный критерий, играющий преимущественно вспомогательную роль по отношению к предшествующим, носит в некоторой степени дуалистический характер: с одной стороны, банковские институты, реализующие консервативную в отношении социальных инициатив политику, не могут рассматриваться как потенциально проблемные; с другой – практика знает немало случаев, когда именно социальная ориентация банка превращала его в социально значимый, что позволяло ему:

а) поддерживать высокую ценность своих нематериальных активов (имиджа, бренда, деловой репутации), что особенно важно в выстраивании взаимоотношений с контрагентами;

б) обеспечивать комфортные условия взаимодействия с местными органами власти;



с) сохранять приемлемый уровень доверия населения, в том числе и в условиях экономической рецессии.

Сделаем выводы. Функциональная составляющая современных банковских учреждений многообразна. В современных условиях региональные банки не только обеспечивают предоставление денежно-кредитных услуг, оптимизируя свою бизнес-модель с учетом реализуемых нововведений в сфе-

ре финансовых технологий. Они выступают также неотъемлемым элементом социально-экономической системы, формируя тесную взаимосвязь с региональной экономикой и активно участвуя в социальных процессах. Учет в практической деятельности всех данных аспектов позволит обеспечить устойчивое развитие региональных банковских институтов.

<sup>1</sup> Указание Банка России от 03.04.2017 г. № 4336-У «Об оценке экономического положения банков»

<sup>2</sup> так, например, в США основа банковской дифференциации была закреплена в рамках Закона о национальных банках (National Banking Act, 1864 г.), Закона Пеппера-Макфаддена (Pepper-McFadden Act, 1927 г.), Закона Гласса-Стигола (Glass-Steagall Act, 1933 г.) и др.

<sup>3</sup> Указание Банка России от 22.07.2015 г. № 3737-У «О методике определения системно значимых кредитных организаций»

<sup>4</sup> Федеральный закон № 92-ФЗ от 1 мая 2017 года «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

#### Библиографический список

1. Банковская система в современной экономике / Под ред. проф. О.И. Лаврушина. М., Кнорус, 2012, 360 с.
2. Банковское дело: учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. М., КНОРУС, 2014. 800 с.
3. Кремер К.И. Система показателей для институционального анализа региональных банковских систем / Вестник ВГУ. Серия «Экономика и управление». 2004. № 1, с. 71-75.
4. Масленников Ю.С., Дубанков А.П. Экономика банка. М., БДЦ-Пресс, 2003, 168 с.
5. Нестеренко О.Б. Надежность коммерческого банка и факторы, ее определяющие / Деньги и кредит. 2001. № 10, с. 38-40.
6. Сибiryakov А.И. Коммерческий банк сегодня. М., Консалтбанкир, 2002, 144 с.
7. Соколов Ю.А., Масленников В.В., Гордеев С.П. Региональная банковская система: состояние, проблемы и перспективы развития / Финансы и кредит. 2005. № 3, с. 2-8.
8. Фетисов Г.Г. Некоторые вопросы формирования устойчивой банковской системы / Банковское дело в Москве. 2002. № 8, с. 5-11.
9. Фетисов Г.Г. Устойчивость коммерческого банка и рейтинговые системы ее оценки. М., Финансы и статистика, 1999, 168 с.
10. Фоломьев А.Н. Экономическая динамика и устойчивость хозяйственных систем / Государственное регулирование в стратегии устойчивого развития экономики России: Сборник статей. СПб., Изд-во СПбГУЭФ, 1996, с. 8-26.
11. Хандруев А.А., Багдасаров М.В., Ветрова А.В. и др. Роль банков в обеспечении экономического роста в регионах России. М.: Консалтинговая группа БФИ, 2003, 71 с.
12. Шевченко И.В., Коновалова Ю.В. Банковский капитал и инвестиционная привлекательность региона / Финансы и кредит. 2003. № 9, с. 2-5.
13. Юданов А.Ю. Секреты финансовой устойчивости международных монополий. М., Финансы и статистика, 1991, 191 с.

#### References

1. Bankovskaya sistema v sovremennoy ekonomike / Pod red. prof. O.I. Lavrushina. M., Knorus, 2012, 360 s.
2. Bankovskoe delo: uchebnik / Pod red. O.I. Lavrushina. M., KNORUS, 2014, 800 s.
3. Kremer K.I. Sistema pokazatelej dlya institucional'nogo analiza regional'nyh bankovskih sistem / Vestnik VGU. Seriya «Ekonomika i upravlenie». 2004. № 1, s. 71-75.
4. Maslennikov YU.S., Dubankov A.P. Ekonomika banka. M., BDC-Press, 2003, 168 s.
5. Nesterenko O.B. Nadezhnost' kommercheskogo banka i faktory, ee opredelyayushchie / Den'gi i kredit. 2001. № 10, s. 38-40.
6. Sibiryakov A.I. Kommercheskiy bank segodnya. M., Konsaltbankir, 2002, 144 s.
7. Sokolov YU.A., Maslennikov V.V., Gordееv S.P. Regional'naya bankovskaya sistema: sostoyaniye, problemy i perspektivy razvitiya / Finansy i kredit. 2005. № 3, s. 2-8.
8. Fetisov G.G. Nekotorye voprosy formirovaniya ustojchivoj bankovskoj sistemy / Bankovskoe delo v Moskve. 2002. № 8, s. 5-11.
9. Fetisov G.G. Ustojchivost' kommercheskogo banka i rejtingovye sistemy ee ocenki. M., Finansy i statistika, 1999. 168 s.
10. Folom'ev A.N. Ekonomicheskaya dinamika i ustojchivost' hozyajstvennyh sistem / Gosudarstvennoe regulirovanie v strategii ustojchivogo razvitiya ekonomiki Rossii: Sbornik statej. SPb., Izd-vo SPBGUEHF, 1996, s. 8-26.
11. Handruев A.A., Bagdasarov M.V., Vetrova A.V. i dr. Rol' bankov v obespechenii ekonomicheskogo rosta v regionah Rossii. M.: Konsaltingovaya gruppa BFI, 2003, 71 s.
12. Shevchenko I.V., Konovalova YU.V. Bankovskij kapital i investicionnaya privlekatel'nost' regiona / Finansy i kredit. 2003. № 9, s. 2-5.
13. Yudanov A.YU. Sekrety finansovoj ustojchivosti mezhdunarodnyh monopolij. M., Finansy i statistika, 1991, 191 s.

## ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ И ПРОГНОЗЫ НАСЕЛЕНИЯ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

**Модчанова Е.В.**, д.э.н., к.т.н., ведущий научный сотрудник, Институт экономики, Карельский научный центр РАН  
**Базарова Е.Н.**, старший преподаватель, Петрозаводский государственный университет

**Аннотация:** В статье выполнена сравнительная оценка отечественных и зарубежных подходов к прогнозированию демографического развития с учетом традиционных и современных глобальных рисков. С помощью экономико-математического инструментария построены прогнозы изменения численности и структуры населения на региональном уровне (на примере Республики Карелия). Предложены мероприятия для сохранения человеческого потенциала и улучшения качества жизни населения.

**Ключевые слова:** Демография, прогноз численности населения, социально-экономические процессы, регион, математические методы.

**Abstract:** Comparative assessment of domestic and foreign approaches to forecasting of demographic development taking into account traditional and modern global risks is executed. By means of economic-mathematical tools forecasts of change of number and structure of the population at the regional level are constructed (on the example of the Republic of Karelia). Actions for preservation of human potential and improvement of quality of life of the population are offered.

**Keywords:** Demography, population estimates, socio-economic processes, region, mathematical methods.

В современных условиях, когда приоритет отдается инновационному развитию и наращиванию темпов экономического роста, качество человеческих ресурсов приобретает особую значимость. Для адекватного планирования социально-экономических процессов в стране или регионе необходимы данные о численности, размещении и структуре населения. Динамика экономического развития государства самым тесным образом связана с прогнозом численности населения конкретной территории. Потребность в прогнозировании будущего движения населения впервые возникла столетия назад, однако и в наши дни она остается по-прежнему актуальной. Закономерности роста численности человечества пытались описать различными теориями и моделями. Ученые применялись специальные подходы, в том числе чрезвычайно сложные имитационные модели, включающие экономические, социальные и другие процессы, в которые вовлечено человеческое общество. Следует отметить, что модели, построенные на различной базовой основе, дают близкие фундаментальные результаты, касающиеся характерного ограничения роста человечества, времени достижения максимального уровня численности населения.

Первые попытки прогнозировать численность населения в разных странах сводились к определению так называемого периода удвоения населения. Например, англичанин Джон Граунт (1662) высказал предположение о том, что численность населения Англии будет возрастать вдвое каждые 280 лет. Его последователь математик Вильям Петти рассчитал, что период удвоения населения Англии составит 360 лет. Не менее известной работой в этом направлении было исследование Томаса Роберта Мальтуса (1798) [13]. В своей модели он рассматривал однородную популяцию в условиях неограниченных ресурсов питания и пространства обитания. Предполагалось также, что размножение популяции не носит сезонного характера и не включает запаздывания. Динамика численности такой популяции описывается дифференциальным уравнением, из которого следует, что со временем численность популяции растет неограниченно по экспоненциальному закону. Модель Мальтуса – модель зависимости численности населения и производства продуктов питания. По Мальтусу – численность населения возрастает в геометрической прогрессии, а производство пищевых ресурсов, необходимых для пропитания – в арифметической прогрессии. Способами «торможения» роста численности населения являются: эпидемии, войны, безбрачие, поздние браки и т.д.

Первый прогноз численности населения России был сделан известным демографом и статистиком И. Германовым. Он предсказал период удвоения населения исходя из его 2%-ного годового прироста. Позднее Д.И. Менделеев, используя данные Всероссийской переписи населения 1897 г. и применив геометрическую прогрессию, обосновал и спрогнозировал численность населения до 2000 г. В 1920 г. академик С.Г. Струмилин произвел прогноз населения, рассчитанный на 20 лет вперед. Он исходил из последовательного увеличивающегося коэффициента естественного прироста.

Поскольку график изменения численности населения имеет плавный рост и часто может быть описан специальными математическими кривыми, возникает вопрос о сглаживании фактической динамики населения с помощью таких функций. Наибольшее распространение получили параболическая, показательная и логистическая кривые. Например, американский астроном Г. Притчетти в 1891 г. для предсказания численности населения США использовал параболу третьего порядка. Более реалистичной моделью для описания роста народонаселения можно считать модель Ферхюльста. В этом случае поведение популяции, численность которой стабилизируется на некотором устойчивом уровне, описывают с помощью логистического уравнения, предложенного Ферхюльстом в 1838 г [14].

В соответствии с логистическим уравнением должен наблюдаться выход кривой (численности населения) на стационарный уровень. Аналогичный подход использовался в трудах американских ученых Р. Пирла и Л. Риды. Согласно их теории, в логистической кривой заложена связь между темпами роста населения и его абсолютной численностью. Дальнейшее развитие исследование популяционных процессов нашло свое отражение в работах А. Лотки. В них было положено начало изучению взаимосвязи воспроизводства населения и его структуры [12]. В свою очередь, это направление породило широкий класс моделей воспроизводства населения. Так, разработка П. Лесли (1945) дала формально-математическую основу для демографического прогноза [11].

В настоящее время в мире наблюдается явление, называемое демографическим переходом. Теория демографического перехода объясняет феномен уменьшения относительной скорости роста человеческой популяции, связанной прежде всего, с экономическими и социальными факторами. Демографический переход представляет собой исключительно важный глобальный процесс, поскольку он

означает изменение закона роста человечества. В работе С.П. Капицы [2] народонаселение мира рассматривается как единая взаимосвязанная система, как нечто целостное, проявляющая и следующая своим собственным закономерностям развития. Человечество переживает эпоху Глобальной демографической революции – время, когда после взрывного роста население мира, круто меняет характер своего развития и внезапно переходит к ограниченному воспроизводству. Новое понимание процессов перемен дает феноменологическая теория роста человечества, опирающаяся на методы и модели физики. Прогнозы демографов и теория роста свидетельствуют, что население Земли стабилизируется на уровне 9-12 млрд и не удвоится по сравнению с тем, что уже есть. В результате при грядущей стабилизации населения мира наступит новая эпоха истории.

Развитие демографических моделей происходит в направлении их дальнейшего приближения к реальности путем снятия ряда ограничений, введения в модели биологических, экономических, экологических и других параметров, а также дальнейшей детализации моделей. Математическая демография граничит с математической теорией биологических популяций, с моделями роста, развития и старения организмов, здравоохранением. В наиболее полном обзоре проблем математического моделирования в геронтологии Новосельцевым В.Н. подчеркивается, что в настоящее время создаются и применяются математические модели двух основных типов: модели данных и модели систем [5]. Согласно этим определениям, модели данных – это модели, которые не требуют, не используют и не отображают каких-либо гипотез о физических процессах (системах), в которых эти данные получены. К моделям данных (аналитическим моделям) относятся, в частности, и все модели математической статистики. Модели систем строятся в основном на базе физических законов и гипотез о том, как система структурирована и, возможно, о том, как она функционирует.

Для моделирования процессов рождаемости и смертности широко используются регрессионные модели. Проведенные исследования показали, что наиболее существенное влияние на рождаемость оказывают такие факторы, как среднедушевой денежный доход, жилищные условия, урбанизация, занятость женщин в общественном производстве, уровень образования. Среди факторов смертности можно выделить уровень бедности и степень развития системы здравоохранения, потребление алкогольных напитков, преступность, калорийность питания. Наряду с регрессионными моделями, для обоснования параметров режима воспроизводства населения, применяют имитационные модели, базирующиеся на методе Монте-Карло. Имитационное моделирование наиболее эффективно используется для тех социально-демографических процессов, на развитие которых значительное влияние оказывают случайные факторы.

Наибольшее распространение при изучении миграции населения получили модели взаимосвязей, которые охватывают факторные и гравитационные модели. Не менее важный класс моделей миграции – пространственные, или модели миграционных потоков. При этом для прогнозирования миграции используются Марковские цепи. Еще одно направление – это моделирование маятниковых потоков и разработка матричных моделей миграционных потоков между районами.

Актуальным вопросом также является изучение взаимосвязи социально-экономических показателей и индикаторов демографического развития. Одними из первых в этом направлении были разработаны

модели Р. Харрода и Е. Доммара, в которых демографические процессы рассматривались в качестве одного из основных факторов экономического развития. Так, работы американских ученых А. Коула и Э. Гувера были основаны на исследовании взаимосвязей экономических и демографических процессов в Индии. Зависимость между ростом населения и уровнем среднедушевого дохода явилась предметом рассмотрения в математических моделях известных демографов (Р. Нельсона, Х. Лейбенштейна, Э. Фелпса). Основная идея заключалась в том, что динамика численности населения коррелирует с уровнем дохода и капиталовложений.

В начале 70-х гг. XX в. для нужд развивающихся стран были разработаны модели системы Бече. Над ними работала группа экспертов Международной организации труда (МОТ) в связи с созданием программы занятости. В модели различают три подсистемы: демографическая, экономическая и подсистема распределения доходов и рынка труда. В дальнейшем неоклассическая школа в процессе экономико-демографического моделирования использовала производственную функцию Кобба-Дугласа для анализа экономического роста как функции труда и капитала. Впервые была предпринята попытка рассмотреть зависимость между ростом численности населения и экономическим развитием с помощью метода системной динамики в 1971 г. в работах Дж. Форрестера [9].

Следует отметить, что стремительный рост численности населения произошел в результате существенного сокращения уровня смертности. Согласно прогнозу Департамента по экономическим и социальным вопросам ООН, рост численности населения в следующие 50 лет продолжится. В соответствии со средним вариантом прогноза, к 2050 году численность населения планеты составит 9,8 млрд человек. Рост народонаселения в основном придется на развивающиеся страны, и две трети на Африку и Южную Азию – самые бедные регионы мира. На протяжении ближайшего будущего может сократиться народонаселение Европы, что создаст новый комплекс проблем и глобальных вызовов. В экономически развитых странах тенденция к старению нации может оказать воздействие на социальную стабильность.

Быстрый рост населения на нашей планете порождает демографические дисбалансы и социально-экономические проблемы, которые оказывают влияние на сложившуюся картину мира, увеличивают и перенаправляют миграционные потоки. Население беднейших регионов будет состоять в основном из молодежи, тогда как в богатых Европейских странах и Америке будет идти противоположный процесс – старения населения. По данным ООН к 2050 году средний возраст жителя Америки составит уже 39,1 года, Европы – 49,5 лет, Японии – 53,1 года. В развитых странах Европы все чаще возникают очаги политической и социальной напряженности, связанные с увеличением миграционных потоков из стран Ближнего Востока, Восточной Азии, Северной Африки, которые являются мусульманскими территориями, что провоцирует создание антииммигрантских движений, обостряет социально-экономические проблемы.

Согласно прогнозу Федеральной службы государственной статистики [7], включающему ряд прогнозных сценариев развития процессов рождаемости, смертности и миграции, изменения численности и половозрастной структуры, сформированы три сценария демографического изменения численности населения России: низкий, средний и высокий (рис. 1).

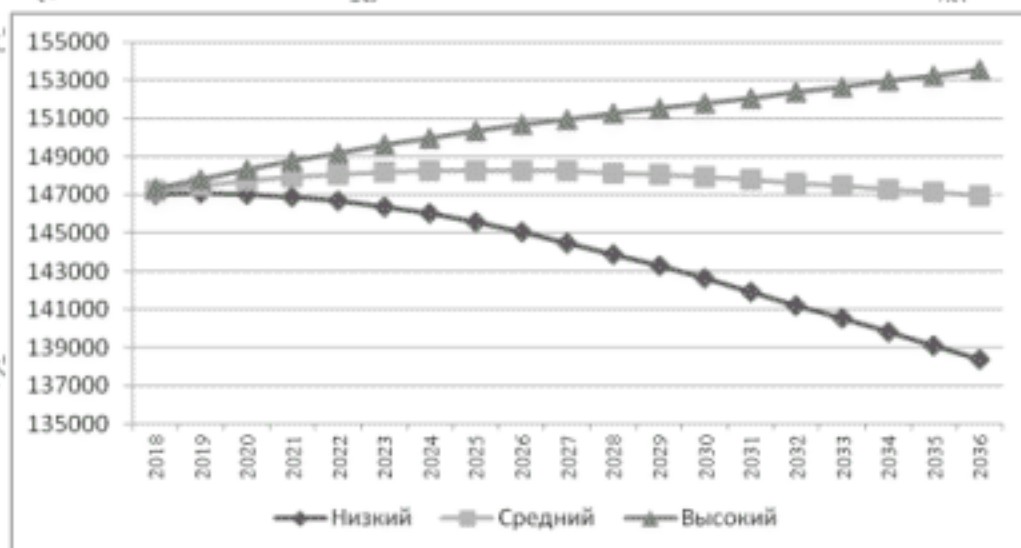


Рисунок 1 - Изменение численности населения России по трем вариантам прогноза (данные Росстата)

В соответствии с низким вариантом прогноза население России к 2035 году составит 138,3 млн чел., для среднего варианта эта цифра будет равна 147 млн чел., для высокого – 153,5 млн чел. Прогноз ООН более сопоставим с низким вариантом прогноза Росстата (к 2030, это 140,5 – по данным ООН, 142,6 – по данным Росстата). Причем, тренд в прогнозах ООН для численности населения России значительно более отрицателен, чем это прогнозирует Росстат. При этом в России продолжают сохраняться низкая рождаемость, достаточно высокая смертность и отрицательный естественный прирост.

Республика Карелия является субъектом Российской Федерации, входит в состав Северо-Западного федерального округа (СЗФО) и приравнена к районам крайнего севера. Площадь ее территории 180,5 тыс. кв. км (1,06% территории России). На 1 января 2017 года в республике проживало 627,1 тыс. чел. (около 0,5% населения России). Демографическая ситуация на территории региона отличается особой остротой – за последние 15 лет население сократи-

лось более чем на 90 тыс. чел., сохраняется естественная и миграционная убыль населения. Уменьшение численности отмечено практически во всех муниципальных образованиях (кроме г. Костомукша), но в некоторых оно отличается особой напряженностью. В 2010-2015 годах численность населения республики уменьшилась на 16,4 тыс. чел. или на 2,5%, в 2015 году – на 2,6 тыс. человек или на 0,4 процента. В 2015 году число умерших превысило число родившихся в 1,2 раза, коэффициент естественной убыли населения составил 3,1 промилле.

Проблемы экономического и социального развития республики тесно связаны с демографической ситуацией, поэтому преодоление негативных явлений в этой сфере остается главной приоритетной задачей, от решения которой зависит успех всей социально-экономической политики. Тем не менее, согласно прогнозу Карелиястата численность населения региона продолжит сокращаться и к 2035 г. составит 557 тыс. человек (рис. 2) [6].

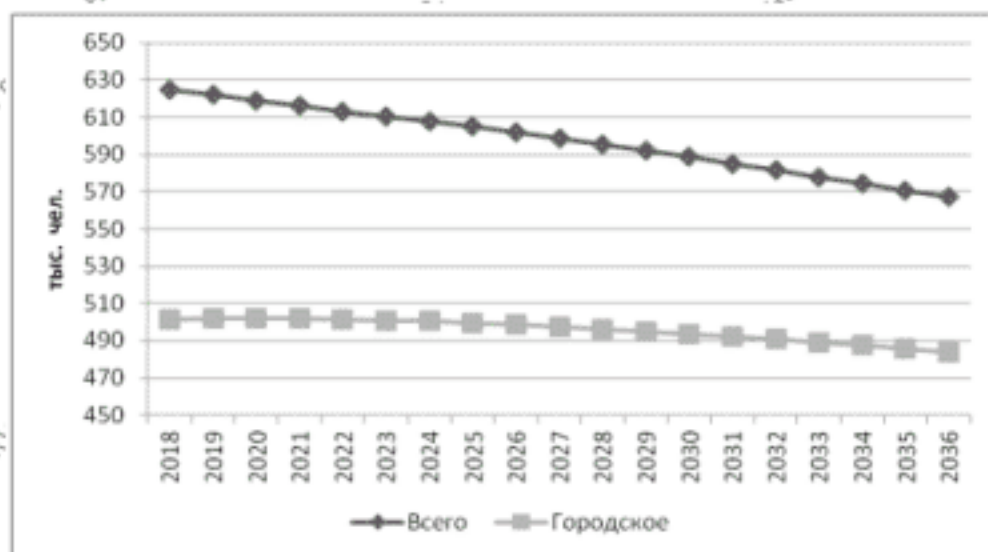


Рисунок 2 - Прогноз численности населения Республики Карелия (по данным Карелиястата)

Важным является рассмотрение и других экономико-математических и демографических подходов к прогнозированию численности и структуры насе-

ления региона. Остановимся на применении метода экстраполяции для оценки будущей численности населения. Рассмотрим изменение численности

населения Карелии с 1990 по 2017 гг. и пролонгируем временной ряд исходя из двух гипотез. Первая – динамика изменения численности населения останется неизменной. Вторая – будут предприняты

мероприятия в области медико-демографической и социально-экономической политики, которые дадут возможность изменить негативный тренд и стабилизировать ситуацию (рис. 3).

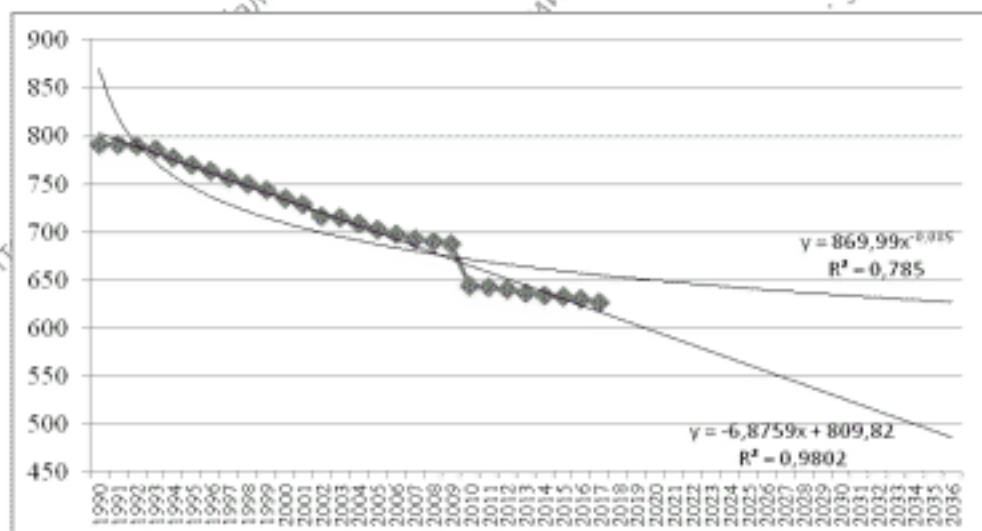


Рисунок 3 - Прогноз численности населения Республики Карелия (метод экстраполяции)

В первом случае численность населения сократится к 2035 г. до 500 тыс.чел., что ниже официального прогноза Карелиястата (порядка 570 тыс.чел.), во втором варианте удастся стабилизировать численность населения региона в пределах 640 тыс.чел. Однако, второй путь потребует уже сейчас внедрения новых эффективных механизмов в области медико-демографической политики.

Следующий значимый подход – это метод передвижки возрастов, который подразумевает способ расчета численности населения на перспективу, учитывая половозрастную структуру населения. Он основан на использовании данных о возрастном составе населения и коэффициентов дожития из таблиц смертности [1]. Осуществим прогноз с помощью этого метода для Республики Карелия с использованием данных переписи 2010 г [8].

За год переписи родилось 7792 человека и умерло 10451. Население фертильного возраста (15-49 лет) составило 163543 человек. Коэффициент рождаемости по населению фертильного возраста за 2010 год был выбран для составления прогноза. Прогнозируемая рождаемость определялась исходя из полученного коэффициента и прогнозируемого количества населения фертильного возраста. Прогноз по количеству умерших строился исходя из линейной модели:

$$Y_i = aT_i X_i$$
, где  $Y_i$  – количество умерших для соответствующей возрастной группы,  $X_i$  – количество населения соответствующей возрастной группы,  $T_i$  – арифметическая прогрессия коэффициентов  $1/17, 2/17, \dots, 16/17$ ;  $a$  – нормировочный коэффициент,

определяемый исходя из того, что  $\sum Y_i$  равна количеству умерших для соответствующего года.

Поскольку возрастные группы по данным переписи представлены диапазонами по 5 лет, то для расчета численности населения и его возрастного состава были выбраны пятилетние периоды прогнозирования – 2015, 2020, 2025, 2030 годы. Численность населения соответствующей возрастной группы переносилась в более старшую возрастную группу с учетом смертности. Про-

гноз рождаемости строился исходя из прогнозируемой численности населения фертильного возраста с учетом постоянства уровня рождаемости 2010 года для прогнозируемого периода. Прогноз смертности строился исходя из прогнозируемой численности населения в возрасте от 0 до 85 лет с учетом постоянства уровня смертности населения данного возраста в 2010 году для прогнозируемого периода. Населения в возрасте старше 85 лет (последняя возрастная группа) в ту же самую возрастную группу прогнозируемого периода не переносилось. Следует отметить, что прогноз миграции населения (въезд и выезд) является отдельным предметом исследования и в представленном прогнозе не проводился (изменение численности населения в прогнозируемом периоде за счет миграции было принято равным нулю). Таким образом, прогноз численности населения в соответствии с выбранной моделью представлен на рис. 4. К 2030 г. численность населения региона составит порядка 580 тыс. чел. (по прогнозу Карелиястата 588 тыс. чел.). Возрастная структура также является важным индикатором демографических процессов, за 2010 и 2030 годы она представлена на рис. 5, 6.

Представленные результаты расчетов позволили выявить основные демографические проблемы региона:

1. стремительное сокращение численности населения,
2. уменьшение численности населения молодежи трудоспособного и трудоспособного возраста при ярко выраженных процессах старения и увеличении доли старших возрастных групп в общей структуре населения Республики Карелия.

Для изменения неблагоприятных медико-демографических тенденций в России принята Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года (Указ Президента Российской Федерации № 1351 от 9 октября 2007 года). Основными задачами, сформулированными в данном документе, являются увеличение продолжительности жизни населения, сокращение уровня смертности, рост рождаемости, регулирование внутренней и внешней миграции, сохранение и укрепление здоровья населения и улучшение на этой основе демографической ситуации в стране [3]. В свою очередь, для Республики Карелия можно выделить следующие направления и подходы для стабилизации демографической ситуации [4]:

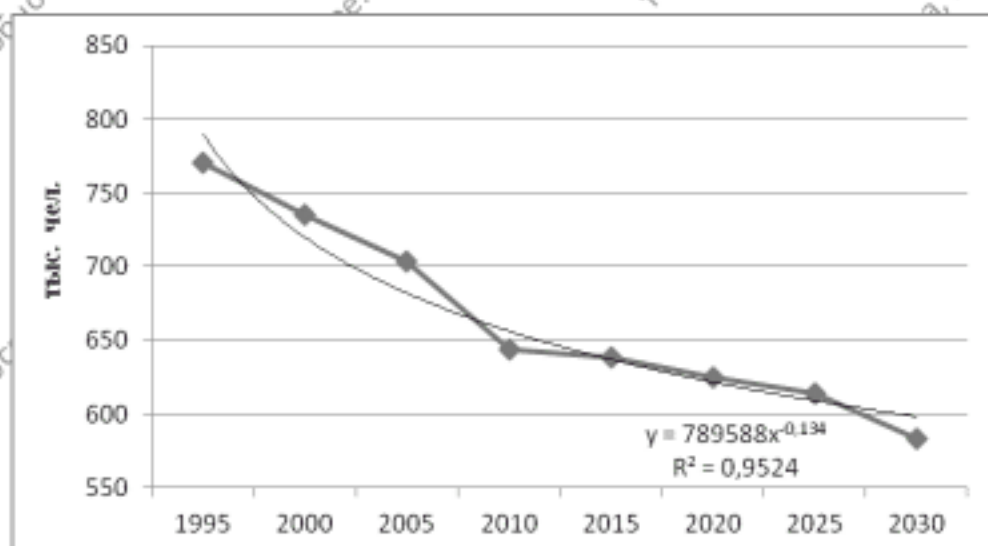


Рисунок 4 - Прогноз численности населения Республики Карелия с помощью метода передвижки возрастов

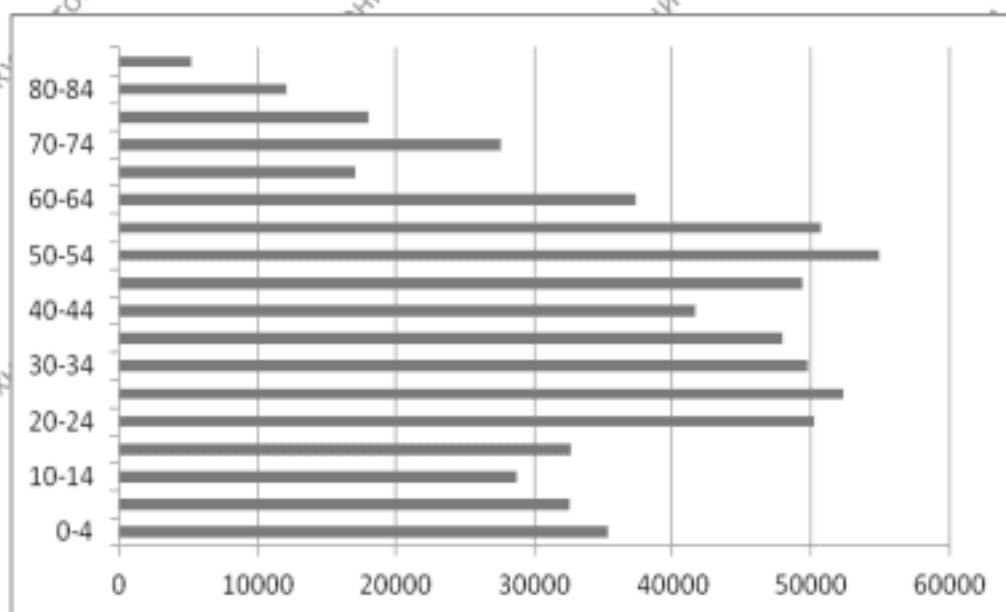


Рисунок 5 - Возрастной состав населения Республики Карелия в 2010 году

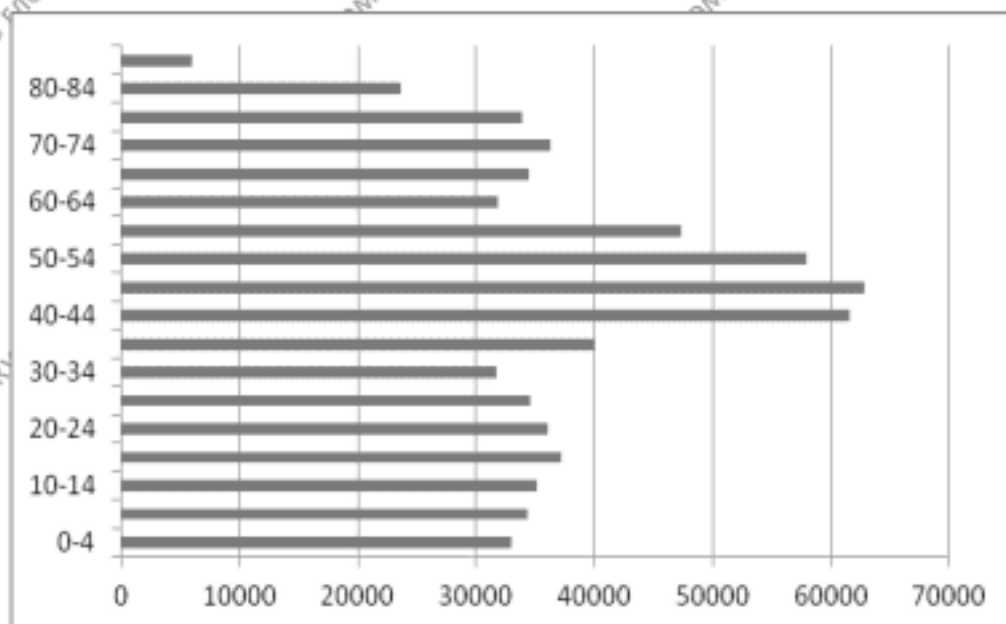


Рисунок 6 - Прогнозируемый возрастной состав населения Республики Карелия в 2030 году

1. Изменение политики федерального центра в отношении региона. Более активное финансирование юбилейной программы Карелии (100 лет), увеличение финансовых потоков, направленных на развитие транспортной инфраструктуры, выделение инвестиций на промышленные проекты, целевых субсидий для поддержки бизнеса в сельской местности (в особенности агропромышленного комплекса и форелеводства).

2. Приграничное положение региона. Республика Карелия может более эффективно использовать свое приграничное положение с Финляндией, активизировать сотрудничество с Финляндией в области медико-демографических программ (например проект «Северная Карелия», опыт центров здоровья, программа по профилактике суицидов), формировать совместные продукты в сфере туризма, информационных и компьютерных технологий, креативных индустрий.

3. Более активно использовать природный потенциал. Регион традиционно считается территорией богатой лесными ресурсами, однако производство ориентировано в основном лишь на первичную переработку, которая ведется в больших поселениях, вблизи дорог, зачастую «вахтовым способом». Такая ситуация не способствует формированию стабильных рабочих мест и закреплению населения на местах, в особенности в сельской местности. В республике обнаружены запасы рудного сырья, золота, алмазов, шунгита, однако развитый бизнес в этой сфере так и не сложился.

4. Развитие образовательных ресурсов. В Карелии существует образовательный и научный центры (Петрозаводский государственный университет и Карельский научный центр). Однако их финансирование в последние годы стало сокращаться, что сказалось на программах высшего образования, фундаментальных и прикладных исследованиях. С 2000-х годов наиболее сильные школьники уезжают учиться в крупные города в престижные вузы и воз-

вращаются крайне редко. Привлекательные программы, которые бы способствовали приезду квалифицированных специалистов домой, в регионе не прорабатываются.

5. Использование рекреационных ресурсов. Республика обладает богатым природно-ресурсным и культурным потенциалом. Доля охраняемых природных территорий в регионе примерно такая же, как и в Северных странах, но доходы в сфере туризма отличаются существенным образом. Территория обладает большими возможностями для развития самых разнообразных направлений туризма (спортивного, сельского, религиозного и др.). Однако в Карелии слабо развита инфраструктура, отсутствует продуманная рекламная кампания привлекательных маршрутов, не хватает специалистов в сфере туристического бизнеса.

Демографическая ситуация в России (в том числе, и в Республике Карелия) на сегодняшний день имеет серьезные социально-экономические и политические последствия, которые будут влиять на медико-демографические тенденции и развитие российского общества на протяжении всего XXI века. Резкое сокращение численности и качества населения в 1990-х годах по своей глубине и продолжительности близко к тому, что характерно для послевоенного периода. Результаты построения прогнозных оценок численности населения позволили выявить направления деятельности для сохранения человеческого потенциала и улучшения качества жизни населения на региональном уровне. В работе предложены конкретные мероприятия по преодолению неблагоприятных медико-демографических тенденций с учетом региональной специфики. Обновлено внедрение наиболее эффективных управленческих подходов в области медико-демографической политики для Республики Карелия, как северного приграничного региона с высоким уровнем заболеваемости и смертности.

Работа выполнена в рамках фундаментальных научных исследований по теме «Экономико-математическое моделирование и прогнозирование адаптации региональных социо-эколого-экономических систем к изменениям мировой экономики, федеральной политики и другим внешним шокам» (0224-2015-0002).

#### Библиографический список

1. Демографическая статистика: учебник / коллектив авторов. М.: КНОРУС, 2015 480 с.
2. Капица С.П. Математическая модель роста народонаселения мира // Математическое моделирование. 1992. Т. 4. № 6. С. 65-79.
3. Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года: утв. 9 октября 2007 года президентом РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.demoscope.ru/weekly/znani/konceptiya/konceptiya25.html>.
4. Молчанова Е.В. Медико-демографические процессы как отражение социально-экономических условий жизни общества в России, Республике Карелия и Финляндии. Петрозаводск: КарНЦ РАН, 2012. 163 с.
5. Новосельцев В.Н., Новосельцева Ж.А., Яшин А.И. Математическое моделирование в геронтологии – стратегические перспективы // Успехи геронтологии. 2003. Т. 12. С. 149-165.
6. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Карелия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://krl.gks.ru>.
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
8. Численность и состав населения Республики Карелия. Итоги Всероссийской переписи населения 2010 года, Том 1/ Карелиястат, Петрозаводск, 2012. 188с.
9. Forrester J. World Dynamics. Massachusetts: Whright-Allen Press; Cambridge. 1971. 142 p.
10. Gompertz B. On the Nature of the Function Expressive of the Law of Human Mortality, and on a New Mode of Determining the Value of Life Contingencies // Philosophical Transactions of the Royal Society of London. 1825. P. 513-583.
11. Leslie P.H. On the use of matrices in certain population mathematics // Biometrika, 1945. N. XXIV. P. 183-212.
12. Lotka A.J. Analytical Theory of Biological Populations. N.Y.: Plenum Press, 1998. 220 p.
13. Malthus T.R. An Essay on the Principle of Population. Oxford: Oxford World's Classics reprint, 1798.
14. Verhulst P.F. Notice sur la loi que la population poursuit dans son accroissement // Correspondance mathématique et physique, Bruxelles. 1838 P. 113-121.

#### References

1. Demograficheskaya statistika: uchebnik / kolektiv avtorov. M.: KNORUS, 2015 480 s.

2. Kapica S.P. Matematicheskaya model' rosta narodonaseleniya mira // Matematicheskoe modelirovanie. 1992. T. 4. № 6. S. 65–79.
3. Konceptiya demograficheskoy politiki Rossijskoj Federacii na period do 2025 goda: uch. 9 oktyabrya 2007 goda da prezidentom RF [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.demoscope.ru/weekly/znagi/konceptiya/konceptiya25.html>.
4. Molchanova E.V. Mediko-demograficheskie processy kak otrazhenie social'no-ehkonomicheskikh uslovij zhizni obshchestva v Rossii, Respublike Kareliya i Finlyandii. Petrozavodsk: KarNG RAN, 2012. 163 s.
5. Novosel'cev V.N., Novosel'ceva ZH.A., Yashin A.I. Matematicheskoe modelirovanie v gerontologii: strategicheskie perspektivy // Uspexi gerontologii. 2003. T. 12. S. 149–165.
6. Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Respublike Kareliya [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://krj.gks.ru>.
7. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru>.
8. Chislennost' i sostav naseleniya Respubliki Kareliya. Itogi vsjerossijskoj perepisi naseleniya 2010 goda, Tom 1/ Kareliyastat, Petrozavodsk, 2012. 188с.
9. Forrester J. World Dynamics. Massachusetts: Whright-Alen Press; Cambridge. 1971. 142 p.
10. Gompertz B. On the Nature of the Function Expressive of the Law of Human Mortality, and on a New Mode of Determining the Value of Life Contingencies // Philosophical Transactions of the Royal Society of London. 1825. P. 513–583.
11. Leslie P.H. On the use of matrices in certain population mathematics // Biometrika, 1945. N. XXXV. P. 183–212.
12. Lotka A.J. Analytical Theory of Biological Populations. N.Y.: Plenum Press, 1998. 220 p.
13. Malthus T.R. An Essay on the Principle of Population. Oxford: Oxford World's Classics reprint, 1798.
14. Verhulst P.F. Notice sur la loi que la population poursuit dans son accroissement // Correspondance mathematique et physique, Bruxelles. 1838. P. 113–121.



## ФОРМЫ И ПРИНЦИПЫ НЕПОСРЕДСТВЕННОГО ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ НАСЕЛЕНИЕМ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

**Мустафаева У.С.**, к.н.г.у., доцент, Институт педагогического образования и менеджмента (филиал), Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского

**Аннотация:** В статье рассмотрены формы непосредственного участия граждан в местном самоуправлении, а также правовые нормы, закрепляющие и обеспечивающие участие населения в осуществлении местного самоуправления.

**Ключевые слова:** органы местного самоуправления, правовой статус органов местного самоуправления, принципы осуществления местного самоуправления.

**Abstract:** The article considers the forms of direct participation of citizens in local self-government, as well as the legal norms that fix and ensure the participation of the population in the implementation of local self-government.

**Keywords:** local self-government bodies, legal status of local self-government bodies, principles of local self-government.

Местное самоуправление должно и является самой приближенной к населению формой осуществления власти. Законодательство предоставило российским гражданам широкий спектр форм непосредственного участия их в местном самоуправлении, тем самым создавая условия для формирования гражданского демократического общества.

В соответствии с ч. 2 ст. 3 Конституции Российской Федерации «Народ Российской Федерации осуществляет свою власть как непосредственно, так и через органы государственной власти и органы местного самоуправления, наряду с этим «Высшим непосредственным выражением власти народа, – указывается в Конституции, – являются референдум и свободные выборы» (ч. 3 ст. 3), в случае местного самоуправления – местный референдум и муниципальные выборы [2].

Кроме того конституционно-правовые основы данного института получили свое закрепление в Конституции Российской Федерации, а именно «Местное самоуправление в Российской Федерации обеспечивает самостоятельное решение населением вопросов местного значения, владение, пользование и распоряжение муниципальной собственностью» (ч. 1 ст. 130) и (ч. 2 ст. 130) «Местное самоуправление осуществляется гражданами путем референдума, выборов, других форм прямого волеизъявления, через выборные и другие органы местного самоуправления», как видно содержание данной статьи указывает на субъекты местного самоуправления «население», «граждане», на способы решения населением вопросов местного значения, прежде всего через такие формы как формы прямого волеизъявления граждан, а потом уже – органы местного самоуправления [1; 2].

В соответствии с Конституцией Российской Федерации Федеральный закон от 06.10.2003 г. № 131 – ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (далее – Федеральный закон № 131 (ФЗ), дает формулировку понятию местного самоуправления, и говорит о том, что это «форма осуществления народом своей власти, самостоятельное и под свою ответственность решение населением непосредственно и (или) через органы местного самоуправления вопросов местного значения исходя из интересов населения с учетом исторических и иных местных традиций» (ч. 2 ст. 1) [9].

В данном законе регулируются применение форм гражданского участия достаточно подробно, а также содержатся нормы, обеспечивающие участие населения в осуществлении местного самоуправления даже в случае отсутствия необходимых региональных и муниципальных правовых актов в данной сфере. Кроме того формам гражданского участия в местном самоуправлении посвящена отдельная глава 5 Формы непосредственного осуществления населением мест-

ного самоуправления и участия населения в осуществлении местного самоуправления [9].

Анализ показывает, что Федеральный закон № 131–ФЗ предусматривает следующие формы непосредственного осуществления населением местного самоуправления и участия населения в осуществлении местного самоуправления [9]:

- местный референдум (ст.22 Федеральный закон № 131–ФЗ);
- муниципальные выборы (ст.23 Федеральный закон № 131–ФЗ);
- голосование по отзыву депутата, члена выборного органа местного самоуправления, выборного должностного лица местного самоуправления, голосование по вопросам изменения границ муниципального образования, преобразования муниципального образования (ст.24 Федеральный закон № 131–ФЗ);
- сход граждан (ст.25 Федеральный закон № 131–ФЗ);
- правотворческая инициатива граждан (ст.26 Федеральный закон № 131–ФЗ);
- территориальное общественное самоуправление (ст.27 Федеральный закон № 131–ФЗ);
- публичные слушания (ст.28 Федеральный закон № 131–ФЗ);
- собрание граждан (ст.29 Федеральный закон № 131–ФЗ);
- конференция граждан (собрание делегатов) (ст.30 Федеральный закон № 131–ФЗ);
- опрос граждан (ст.31 Федеральный закон № 131–ФЗ);
- обращения граждан в органы местного самоуправления (ст.32 Федеральный закон № 131–ФЗ);
- другие формы непосредственного осуществления населением местного самоуправления и участия в его осуществлении (ст.33 Федеральный закон № 131–ФЗ).

Формы гражданского участия в местном самоуправлении, можно разделить на три блока:

- формы непосредственного осуществления населением местного самоуправления;
- формы участия населения в осуществлении местного самоуправления;
- формы выявления мнения населения, учитываемого органами и должностными лицами местного самоуправления и государственной власти.

Следует отметить, что в основе осуществления большинства этих форм гражданами заложены их собственные инициативы – это собрания (конференции), сход, правотворческая инициатива, территориальное общественное самоуправление, голосование по отзыву депутата, обращения граждан в органы местного самоуправления и др.

Рассмотрим некоторые из форм осуществления населением местного самоуправления.

Высшим непосредственным выражением власти народа являются местный референдум и муниципальные выборы.

**Местный референдум** (ст. 22 Федерального закона № 131-ФЗ) [9].

Согласно пункту 1 статьи 22 Федерального закона № 131-ФЗ «местный референдум проводится в целях решения непосредственно населением вопросов местного значения».

С его помощью граждане приобретают возможность непосредственного, а значит, наиболее эффективного воздействия на формирование политики местных властей. Органы местного самоуправления, в свою очередь, получают возможность с помощью референдума сверять свои решения с мнением народа. Социальная ценность референдума заключается в его способности разрешать возникающие и предотвращать потенциально возможные конфликты между властью и обществом и тем самым снимать напряжение в обществе, повышать доверие населения к власти.

На наш взгляд, понимание референдума со стороны населения сводится к исключительно акту голосования, а его значение для власти – к арифметическому результату.

Возможно это в первую очередь связано с недостаточным уровнем активности (настойчивости) населения, а также позицией местной власти, опасющейся каких-либо кардинальных изменений, так как принятые на референдуме решения, согласно законодательству, не нуждаются в утверждении какими-либо органами государственной власти, должностными лицами или органами местного самоуправления и подлежат обязательному исполнению.

Правовое регулирование местного референдума осуществляется на основании следующих актов:

- 1) Конституция Российской Федерации [2];
- 2) Федеральный закон от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [9];
- 3) Федеральный закон от 12.06.2002 г. № 67-ФЗ «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» [7];
- 4) закон субъекта Российской Федерации о референдуме в субъекте Российской Федерации и/или местном референдуме;
- 5) устав муниципального образования;
- 6) муниципальный правовой акт о местном референдуме.

На наш взгляд, местный референдум является одним из эффективных инструментов народовласти, использование которого может привести к кардинальным изменениям в решении вопросов местного значения, так как принятые на референдуме решения, согласно законодательству, не нуждаются в утверждении какими-либо органами государственной власти, должностными лицами или органами местного самоуправления и подлежат обязательному исполнению.

Однако местный референдум как инструмент волеизъявления сведен в своей реализации к «пассивному» механизму в части процедурных правил по инициированию вопросов и на практике применяется редко, или почти не применяется.

**Муниципальные выборы** (ст. 23 Федерального закона № 131-ФЗ) [9].

Представительный орган муниципального образования в сроки, предусмотренные уставом муниципального образования проводит назначение муниципальных выборов.

«Муниципальные выборы проводятся в целях избрания депутатов, членов выборного органа местного самоуправления, выборных должностных лиц местного самоуправления на основе всеобщего равного и прямого избирательного права при тайном голосовании».

Основной целью проведения муниципальных выборов является избрание депутатов, членов выборного органа местного самоуправления, выборных должностных лиц местного самоуправления. В соответствии с установленным законом устанавливаются гарантии избирательных прав граждан – всеобщее равное и прямое избирательное право при тайном голосовании.

В случаях, установленных федеральным законом, муниципальные выборы назначаются соответствующей избирательной комиссией муниципального образования или судом.

Анализируя на современном этапе развития российского общества форму муниципальных выборов, как форму непосредственного участия граждан в местном самоуправлении, как способ выражения гражданской позиции, следует отметить, что выборы, как форма местного самоуправления, применяемая на практике до настоящего времени пока так и не стала по-настоящему эффективно реализуемой гражданами. В этой связи возникает проблема, связанная в первую очередь с легитимностью проведенных выборов, да и кого выбрали во власть и на что способна эта власть.

Также можно отметить, что государственная политика направлена на отсечение от участия в выборах всех общественных объединений, кроме политических партий. И хотя общественные объединения, Устав которых предусматривает участие в муниципальных выборах, по закону могут в них участвовать, однако на практике таких примеров нет.

Рассматривая процедуру муниципальных выборов, особое внимание следует обратить на ситуацию с отменой графы «против всех» в 2010 году по сравнению с 2005 г., когда на выборах число проголосовавших «против всех» составило 16,3% [3].

На наш взгляд, такое решение можно рассматривать, как неготовность местной власти воспринимать отрицательные настроения, что в свою очередь способствует отдалению муниципальной власти от граждан, усиливает недоверие жителей к местной власти и, бесспорно, отрицательно сказывается на развитии взаимоотношений органов местного самоуправления и населения.

Как отрицательный факт также стоит рассматривать и внесенные изменения в Федеральный закон «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» и Гражданский процессуальный кодекс от 05.12.2006 № 225-ФЗ, в результате чего был ликвидирован порог явки избирателей на выборах [8].

Данные инициативы, на наш взгляд, в целом негативно сказываются на дальнейшем развитии местного самоуправления, способствуют снижению активности граждан. Вместо того, чтобы предпринимать меры по повышению гражданской активности, стимулировать участие граждан в процедуре выборов, находить пути сближения с народом, власть идет по пути наименьшего сопротивления и ликвидирует порог явки.

Следует отметить, что низкая социальная активность граждан на муниципальных выборах является тормозом для развития местного самоуправления, и как следствие препятствием в формировании и развитии гражданского общества. Практика показывает низкую активность (низкую явку) граждан в муниципальных выборах, что в большинстве случаев объясняется недоверием к органам власти и неверием в результаты выборов.

**Правотворческая инициатива граждан** (ст. 26 Федерального закона № 131-ФЗ) [9].

Целью выдвижения правотворческой инициативы граждан является внесение в органы местного самоуправления проекта муниципального правового акта. «С правотворческой инициативой может выступать инициативная группа граждан, обладающих избирательным правом, в порядке, установленном норматив-

ным правовым актом представительного органа муниципального образования».

«Минимальная численность инициативной группы граждан – устанавливается нормативным правовым актом представительного органа муниципального образования и не может превышать 3 % от числа жителей муниципального образования, обладающих избирательным правом».

Правовое регулирование правотворческой инициативы граждан осуществляется на основании:

1) Федерального закона от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [9];

2) нормативно-правового акта представительного органа муниципального образования.

Следует отметить, что осуществление правотворческой инициативы связано с большими сложностями организационного характера: созданием инициативной группы в составе 1% от числа жителей города; сбором подписей всех членов инициативной группы, подготовкой пакета документов, состоящего из протокола собрания, проекта правового акта, подписных листов, пояснительной записки с обоснованием необходимости принятия муниципального правового акта, финансово-экономического обоснования. И даже при наличии такой сложности, орган местного самоуправления, или должностное лицо вправе принять решение об отказе в рассмотрении проекта муниципального правового акта в случае нарушений в оформлении пакета документов или при недостаточной количестве подписей, а также в случае, если принятие такого акта не находится в компетенции органа местного самоуправления или должностного лица местного самоуправления, или в случае несоответствия его законодательству, Уставу города, или по иным основаниям [9].

**Территориальное общественное самоуправление** (ст. 27 Федерального закона № 131-ФЗ) (далее – ТОС) [9].

В Федеральном законе № 131 – ФЗ дается определение территориальному общественному самоуправлению, под которым понимается «самоорганизация граждан по месту их жительства на части территории поселения, внутригородской территории города федерального значения, внутригородского района для самостоятельного и под свою ответственность осуществления собственных инициатив по вопросам местного значения» [9].

Согласно законодательства, «территориальное общественное самоуправление может осуществляться непосредственно населением посредством проведения собраний и конференций граждан, а также путем создания органов территориального общественного самоуправления, которые избираются на собраниях или конференциях граждан, проживающих на соответствующей территории». Являясь частью общей системы местного самоуправления, система ТОС включает в себя следующие органы: «собрания (сходы), конференции граждан; Советы (комитеты) ТОС; домовые (уличные) комитеты; Товарищества собственников жилья (ТСЖ); союзы и ассоциации ТОС».

Следует отметить, что круг полномочий органов ТОС достаточно широк, это [9]:

- представление и отстаивание прав и интересов жителей данной территории;
- участие в разработке, обсуждении и принятии социальных проектов и программ, отвечающих потребностям сообщества;
- участие в подготовке, реализации, общественном контроле планов социально-экономического развития соответствующей территории;
- изучение общественного мнения по вопросам местного значения, доведение полученной информации до сведения органов местного самоуправления, заинтересованных лиц;

- внесение в органы местного самоуправления проектов муниципальных правовых актов;
- обеспечение участия жителей в решении вопросов местного значения; содействие развитию различных форм гражданской активности и т.д.

Справедливо стоит отметить, что перечень вопросов, в которых участвует ТОС, очень велик, и касается практически всех сфер жизнедеятельности территории.

Таким образом, учитывая вышесказанное необходимо осознать важность такого института, как территориального общественного самоуправления, т.к. ТОС способствует воспитанию гражданского самосознания, организации активного сотрудничества власти и народа.

Исходя из этого, органы местного самоуправления должны способствовать созданию ТОС, создавать условия для формирования и деятельности территориального общественного самоуправления.

**Обращения граждан в органы местного самоуправления** (ст. 32 Федерального закона № 131-ФЗ) [9].

Надо признать, что среди форм непосредственного осуществления местного самоуправления, именно форма обращений граждан наиболее доступна и активно используется населением. Ежегодно в различные структуры власти поступают десятки тысяч обращений.

На наш взгляд, если местная власть предоставит возможность обращаться гражданам не только в администрацию, но и разработает различные программы, «горячую линию» то количество инициатив, обращений значительно возрастет.

Граждане осуществляют свое право на индивидуальные и коллективные обращения в органы местного самоуправления в соответствии с федеральным законодательством. При этом в соответствии с законом необходима обязательность рассмотрения обращений граждан по существу, в порядке и сроки, установленные федеральным законом.

Должностные лица местного самоуправления несут ответственность за нарушение порядка и сроков рассмотрения обращений граждан в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Правовое регулирование рассмотрения обращений граждан базируется на следующих актах:

- 1) Конституция Российской Федерации [2];
- 2) Федеральный закон от 02.05.2006 г. № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» [6];
- 3) Федеральный закон от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [9];
- 4) законодательство субъекта Российской Федерации о порядке рассмотрения обращений граждан (возможно);
- 5) муниципальные правовые акты о порядке рассмотрения обращений граждан (возможно).

Несмотря на то, что статья 32 Федерального закона № 131 – ФЗ «Обращения граждан в органы местного самоуправления» предусматривает «за нарушение порядка и сроков рассмотрения обращений граждан должностные лица местного самоуправления несут ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации», надо справедливо признать, что работа с обращениями граждан требует совершенствования, так как нередки случаи предоставления ответов заявителям, не соответствующих установленным нормам и правилам, отмечается задержка сроков предоставления ответов, а иногда и просто отсутствие ответов, случаи искажения фактов и несоответствия информации действительности, случаи невыполнения принятых обязательств. При этом значительная часть ответов расценивается жителями как «просто отписки».

В связи с этим, на городском уровне необходимо усилить контроль за работой с обращениями граждан.

Таким образом, основная задача органов местного самоуправления при использовании данной формы взаимодействия это создание благоприятных условий для граждан по расширению информационного пространства касательно вопросов местного развития это в свою очередь, способствует расширению взаимодействия между властью и населением, приведет к повышению социальной активности граждан. Граждане в свою очередь должны пользоваться своим правом на обращения в органы местного самоуправления, если в этом есть необходимость.

**Публичные слушания** (ст. 28 Федерального закона № 131-ФЗ) [9].

Институт публичных слушаний, проводимых в муниципальном образовании, является важным нововведением Федерального закона № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

В соответствии со ст. 28 Федерального закона № 131-ФЗ публичным слушаниям придан статус организационной формы участия населения в осуществлении местного самоуправления. Помимо этого регламент проведения публичных слушаний, позволяет говорить о новом качественном отличии института публичных слушаний от сложившегося представления о депутатских слушаниях и «парламентских» слушаниях.

В Федеральном законе № 131-ФЗ предписано, что порядок организации и проведения публичных слушаний должен определяться уставом муниципального образования и (или) нормативным правовым актом представительного органа местного самоуправления.

Указанный порядок должен предусматривать (ч.4. ст. 28 Федерального закона № 131-ФЗ):

- 1) заблаговременное оповещение жителей муниципального образования о времени и месте проведения публичных слушаний;
- 2) заблаговременное ознакомление с проектом муниципального правового акта;
- 3) другие меры, обеспечивающие участие в публичных слушаниях жителей муниципального образования, опубликование (обнародование) результатов публичных слушаний.

Публичные слушания проводит:

- 1) представительный орган муниципального образования;
- 2) глава муниципального образования.

Инициатором проведения публичных слушаний является:

- 1) население;
- 2) представительный орган муниципального образования;
- 3) глава муниципального образования.

В обязательном порядке на публичные слушания выносятся следующие вопросы:

- 1) проект устава муниципального образования;
- 2) проект муниципального правового акта о внесении изменений и дополнений в устав муниципального образования (кроме случаев, когда изменения в устав вносятся исключительно в целях приведения закрепляемых в уставе вопросов местного значения и полномочий по их решению в соответствии с Конституцией Российской Федерации, федеральными законами);
- 3) проект местного бюджета и отчет о его исполнении;
- 4) проекты планов и программ развития муниципального образования;
- 5) проекты правил землепользования и застройки;
- 6) проекты планировки территорий;
- 7) проекты межевания территорий;

8) вопросы предоставления разрешений на условно разрешенный вид использования земельных участков и объектов капитального строительства;

9) вопросы отклонения от предельных параметров разрешенного строительства;

10) вопросы реконструкции объектов капитального строительства;

11) вопросы изменения одного вида разрешенного использования земельных участков и объектов капитального строительства на другой вид такого использования при отсутствии утвержденных правил землепользования и застройки;

12) вопросы о преобразовании муниципального образования [1].

Отмечая позитивный пример проведения публичных слушаний по вопросам местного развития, вместе с тем следует отметить серьезные недостатки, связанные с их организацией и проведением самой процедуры публичных слушаний, как формы непосредственного осуществления гражданами местного самоуправления.

А. И. Остроумов отмечает в качестве серьезной проблемы несогласованность (а порой и противоречивость) интересов различных групп населения в ходе проведения публичных слушаний [4].

Тот факт, что результаты публичных слушаний носят рекомендательный характер для органов местного самоуправления при принятии решений говорит о малоэффективности данной формы. На практике власть зачастую оставляет без внимания позицию жителей, это, говорит о формальном подходе к данной форме гражданского участия.

На наш взгляд в данной ситуации, активная позиция жителей, создание инициативной группы может изменить первоначальное решение власти.

В жизнедеятельности территориальной общины непрерывно возникают ситуации, требующие от органов местного самоуправления и должностных лиц принятия тех или иных управленческих решений.

С целью обеспечения наиболее эффективного функционирования муниципального образования, принятия правильных решений в различных ситуациях, должно опираться на соответствующие принципы муниципального управления. Принципы являются краеугольным камнем теории муниципального управления, отражающие суть реальных процессов управления подчиняющихся определенным законам. Именно в принципах отражены требования ко всей системе местного самоуправления, его структуре, организации, процессу управления, направления развития, условия принятия решений и т.д.

Принципы местного самоуправления можно разделить на общие присущие всей системе государственного управления и принципы местного самоуправления, присущие всей системе местного самоуправления, которые отображают закономерности и тенденции развития местной власти.

Конституция РФ и Федеральный закон №131-ФЗ, закрепляют общие принципы местного самоуправления, и обеспечивают ее реализацию через правовое закрепление в законодательстве субъекта федерации, уставах муниципальных образований, а также применяя соответствующие организационные формы и методы управления.

Учитывая статьи Конституции РФ, основываясь на положениях Европейской хартии о местном самоуправлении, исходя из специфики местного самоуправления, можно отметить следующие принципы местного самоуправления:

самостоятельное решение населением вопросов местного значения, через формы прямого волеизъявления, выборные и другие формы осуществления местного самоуправления;

организационная обособленность органов местного самоуправления. Возможность органов местного само-

управления самостоятельно определять свои внутренние административные структуры с учётом местной специфики для осуществления эффективного управления;

самостоятельность органов местного самоуправления при формировании, утверждении и исполнении местного бюджета, установлении местных налогов и сборов;

ответственность органов и должностных лиц местного самоуправления перед населением;

право самостоятельно определять структуру органов местного самоуправления позволяет использовать различные организационные формы при осуществлении управления;

суть содержания деятельности местного самоуправления заключается в соблюдении прав и свобод человека и гражданина;

гласность деятельности органов местного самоуправления, а именно возможность граждан контролировать и влиять на принимаемые решения затрагивающих их интересы, права и свободы;

принятие решений органами местного самоуправления, как на основе коллегиальности, так и на основе единоначалия;

признание и гарантия прав местного самоуправления со стороны государства.

Подытоживая можно сказать, что достижение высоких конечных результатов в социально-экономическом развитии соответствующей территории возможно лишь при комплексном применении всей совокупности принципов осуществления местного самоуправления.

#### Библиографический список

1. Гражданское участие в местном самоуправлении – М.: ИД «Авангард», 2008 – 224с
2. Конституция Российской Федерации (с учётом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30.12.2008 № 6–ФКЗ, от 30.12.2008 № 7–ФКЗ, от 05.02.2014 № 2–ФКЗ, от 21.07.2014 № 11–ФКЗ) [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28399/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/).
3. Материалы информационного сайта «Город говорит» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gorodgovorit.ru/events/government/messages/24909/>
4. Остроумов А. И. Публичная сфера и публичная политика в современной России: сужающееся пространство или новые перспективы // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. Тамбов: Грамота, 2014. № 9 (49): в 2-х ч. Ч. 1. С. 114–118.
5. Положение о порядке реализации правотворческой инициативы граждан в городе Нижнем Новгороде [Электронный ресурс]: Постановление городской Думы города Нижнего Новгорода от 21.11.2007 г. № 121. URL: <http://www.garant.ru/hotlaw/novg/167747/>
6. Федеральный закон «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» от 02.05.2006 N 59–ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_59999/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_59999/)
7. Федеральный закон «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» от 12.06.2002 N 67–ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_37119/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37119/)
8. Федеральный закон от 05.12.2006 № 225 – ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» и Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: <http://polsk-zakona.ru/80706.html>.
9. Федеральный закон от 06.10.2003 г. №131 – ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изменениями на 30 марта 2015 года) в редакции, введенной в действие Федеральным законом от 27 мая 2014 года N 136 – ФЗ. [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/901876063>

#### References

1. Grazhdanskoe uchastie v mestnom samoupravlenii – M.: ID «Avangard», 2008 – 224s
2. Konstituciya Rossijskoj Federacii (s uchetom popravok, vnesennyh Zakonami Rossijskoj Federacii o popravkah k Konstitucii Rossijskoj Federacii ot 30.12.2008 № 6–FKZ, ot 30.12.2008 № 7–FKZ, ot 05.02.2014 № 2–FKZ, ot 21.07.2014 № 11–FKZ) [Elektronnyj resurs]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28399/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/).
3. Materialy informacionnogo sajta «Gorod govorit» [Elektronnyj resurs]. URL: <http://www.gorodgovorit.ru/events/government/messages/24909/>
4. Ostroumov A. I. Publitschnaya sfera i publitschnaya politika v sovremennoj Rossii: suzhuyushcheesya prostranstvo ili novye perspektivy // Istoricheskie, filosofskie, politicheskie i yuridicheskie nauki, kul'turologiya i iskusstvovedenie. Voprosy teorii i praktiki. Tambov: Gramota, 2014. № 9 (49): v 2-h ch. CH. 1. S. 114–118.
5. Polozhenie o porjadke realizacii pravotvorcheskoj initsiativy grazhdan v gorode Nizhnem Novgorode [Elektronnyj resurs]: Postanovlenie gorodskoj Dumy goroda Nizhnego Novgoroda ot 21.11.2007 g. № 121. URL: <http://www.garant.ru/hotlaw/novg/167747/>
6. Federal'nyj zakon «O porjadke rassmotreniya obrashchenij grazhdan Rossijskoj Federacii» ot 02.05.2006 N 59–FZ (poslednyaya redakciya) [Elektronnyj resurs]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_59999/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_59999/)
7. Federal'nyj zakon «Ob osnovnyh garantiyah izbiratel'nyh prav i prava na uchastie v referendumе grazhdan Rossijskoj Federacii» ot 12.06.2002 N 67–FZ (poslednyaya redakciya) [Elektronnyj resurs]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_37119/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37119/)
8. Federal'nyj zakon ot 05.12.2006 № 225 – FZ «O vnesenii izmenenij v Federal'nyj zakon «Ob osnovnyh garantiyah izbiratel'nyh prav i prava na uchastie v referendumе grazhdan Rossijskoj Federacii» i Grazhdanskij processual'nyj kodeks Rossijskoj Federacii» [Elektronnyj resurs]. URL: <http://polsk-zakona.ru/80706.html>.
9. Federal'nyj zakon ot 06.10.2003 g. №131 – FZ. «Ob obshchih principah organizacii mestnogo samoupravleniya v Rossijskoj Federacii» (s izmeneniyami na 30 marta 2015 goda) v redakcii, vvedennoj v dejstvie Federal'nym zakonom ot 27 maya 2014 goda N 136 – FZ. [Elektronnyj resurs]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/901876063>

## К ВОПРОСУ КЛАССИФИКАЦИИ ПАРАДИГМ В СОЦИАЛЬНОМ ПОЗНАНИИ

Насиров М.Н., к.ф.н., доцент, Нижегородская академия МВД России

**Аннотация:** Основная цель научной статьи направлена на поиски отличий опосредованных способ решения проблемы, связанной с соотношением философии и науки от абсолютистского способа, в котором частные теории не обладают специфической степенью самостоятельности.

**Ключевые слова:** социальные парадигмы, метатеория, концепции, интерпретативная и интегративная парадигмы, классическая и современная парадигмы.

**Abstract:** The main purpose of a scientific article aimed at finding differences indirect method of resolving problems related to the relationship between philosophy and science from the absolutist ways in which private theory does not have a specific degree of autonomy.

**Keywords:** social paradigm, meta-theory, concepts, interpretative and integrative paradigms of classical and modern paradigms.

В современной философии и науке существует несколько возможных способов классификации социальных парадигм, исходящих из разнообразных источников. Например, Н.Л. Полякова предлагает классификацию социальных парадигм, вытекающих из противопоставления индустриального и информационного общества, соответствующих им утилитарного и коммуникативного способов мышления. В связи с этим Н.Л. Полякова выделяет классическую и современную парадигмы в социологии. К первой относятся социальные учения, находящиеся в прямом либо косвенном взаимодействии с идеями классиков социологии – Огюста Конта, Карла Маркса, Макса Вебера и Эмиля Дюркгейма, рассматривающих труд в качестве базисного принципа развития общества. В противоположность классической модели, современная модель социологии исходит из того, что основанием постиндустриального общества служит информация, а также средства ее формирования и передачи. В основании классификации социологических учений, которую предлагают авторы коллективного труда «Социология: парадигмы и темы» положен принцип анализа социальной реальности со стороны ее формы и содержания. Поэтому М.О. Мнацаканян, Н.Е. Покровский и С.А. Кравченко выделяют структурные, интерпретативные и интегральные парадигмы. Так, структурная парадигма объединяет социологические учения, которые исследуют основные формы социальной жизни и выявляющие их структуры и закономерности функционирования. Напротив интерпретативная парадигма, интегрирует социологические концепции, предназначенные для анализа действий отдельных индивидов. Поэтому она направлена на раскрытие природы социальной жизни. Интегративная парадигма в равной степени обращена не только к форме, но и к содержанию социальной жизни, а также направлена на формирование в обществе свойственных ему регионов самоорганизующихся систем. В современной отечественной и западноевропейской социологии самым распространенным средством выделения парадигм служит фиксация концепций или методологических способов, консолидирующих вокруг себя большое количество последователей. Поэтому британский социолог современности Энтони Гидденс признает в качестве парадигм такие методологические направления, как функционализм, структурализм, интеракционизм, теорию конфликтов и формационный подход. Предложенные Э. Гидденсом варианты призваны показать социологию и другие общественные науки как самостоятельные формы социального познания посредством доказательств существования в них особых и в то же время независимых от философского знания парадигм, а также препятствуют в достижении поставленной цели. Главным образом, это связано с тем, что общественные науки, как и социология, несут на себе отпечаток мировоззренческого спо-

соба мышления, что подтверждает в очередной раз их прямую историческую и теоретическую зависимость от философии. Помимо этого, наблюдается структурная корреляция между философским знанием и социальными науками, которые так же, как и философия принципиально плюралистичны. Поэтому многие социальные науки, в том числе социология и социальная психология, носят полипарадигмальный характер.

Хотя генетическая форма отношений между философскими и социологическими науками призвана минимизировать возможности участие философских идей в формировании научных и теоретических концепций. Необходимо помнить, что в задачи, какой либо философской системы входит только постановка проблемы, выявление предметного и тематического поля или нахождение нужного методологического приема. В свою очередь последователи генетического подхода прекрасно понимают, что та или иная философская идея достаточно активно применяется в социальном познании, всегда имеет достаточно объемный контекст, включающий в себя онтологические, гносеологические, аксиологические и иные положения и выводы. По этой причине в задачу научного мышления входит выделение и перенесение этой идеи в область исключительно научного исследования, несмотря на то, что философское мышление порождает определенную форму научного познания и впоследствии не вмешивается в ход его развития.

Специфический пример генетического способа касающегося философии и науки в социальном моделировании может считаться конфликтологическое направление в социологии. Взаимосвязь такого вида, можно наблюдать между марксистской философией и социологическими концепциями Люиса Коэра, Ральфа Дорендорфа, Даниеля Белла и других ученых. В связи с этим Г.Е. Зоборовский выделяет следующее: «Есть еще одно важное обстоятельство, которое необходимо иметь в виду при характеристике тех или иных парадигм: некоторые из них оказываются тесно связанными между собой, иногда по принципу "матрешки". Так, парадигма конфликта, является в одной из своих форм частью более широкой парадигмы марксизма» [2, С. 452]. Такого же рода зависимость прослеживается между социологическим позитивизмом Дюркгейма и американской структурной социологией Питирима Сорокина, Талкотта Парсонса и Роберта Мертона.

Главным отличием генетического способа связи между философией и наукой от абсолютистского способа выступает один из важнейших принципов или методов, но не философская система в целом. Третьим способом соотношения философии и науки в области социального познания выступает опосредованный способ, для него характерна разработка того или иного философского направления, специальной научной теории, нацеленной на исследова-

ние особого аспекта социальной реальности. Поэтому ученый, разделяющий какую либо философскую концепцию, не должен в своем творчестве реализовывать всю систему в целом, а предложенная им теория должна соответствовать духу, разделяемого им направления философствования. Центральное место между абсолютистским и генетическим способами занимает опосредованный способ связи философского знания и научного исследования. Тем самым, наиболее яркими примерами такой формы отношений между философскими и общественными науками выступают феноменологическое направление в социологии и экзистенциальное – в психологии.

Выявляя, таким образом, отношения феноменологической социологии к трансцендентальной феноменологии Эдмунда Гуссерля, В.У. Бабушкин в своей монографии «Феноменологическая философия науки» отмечает следующее: «Феноменологическая социология опирается не столько на феноменологию Гуссерля, сколько на работы его ученика Альфреда Шюца, который совершил попытку, включить в феноменологическую концепцию ряд коррективов, с целью применения феноменологического метода к возможным социальным исследованиям. В отличие от Гуссерля, Шюц с самого начала рассматривал повседневный жизненный мир в качестве социально-интерсубъективного мира, «основной и первостепенной реальности человека». Поэтому обращаясь к описанию продуктов символической и материальной деятельности человека, а также мира его повседневной жизни, Альфред Шюц исходит не из трансцендентальной, а из конститутивной феноменологии естественной установки, он считает, что между ними существует известный параллелизм [1, С. 146–147].

Таким образом, Альфред Шюц развивает одну из сторон феноменологической философии, в которой определяет место своей социологической концепции в структуре феноменологического учения в целом и устанавливает ее отношение к общественным наукам. По мнению австрийского социолога Эдмунда Гуссерля представляющая собой теоретическую

философию, трансцендентальная феноменология в силу своего крайнего субъективизма, не способна стать непосредственным основанием социального познания. Но для того, чтобы включить проблему общественных наук, таких как социология, антропология, психология и экономика, необходимо раскрыть последовательность актов сознания. С их помощью происходит объективация смыслов социальных, экономических, культурных и социальных процессов. Решить эту задачу способна только конститутивная феноменология естественной установки, которая выступает в роли опосредующего звена между феноменологической философией и научным социальным исследованием. Подобный пример опосредованного образа связи между философией и наукой прослеживается и в психологической концепции Людвиг Бинсвангера. Разделяя основные установки экзистенциальной философии Мартина Хайдеггера, Бинсвангер создает универсальное учение о человеке (которое впоследствии именуется, как «экзистенциальный анализ», обоснования существенных коррективов, внесенных швейцарским психологом в психоаналитическую концепцию Зигмунда Фрейда. Таким образом, Людвиг Бинсвангер решает проблему взаимосвязи философии и науки аналогичным способом, как и Альфред Шюц. Исключая возможность в непосредственном использовании разделяемого им философского учения в своей терапевтической практике, он создает частную теорию, которая выступает связующим звеном между чистым философствованием и научным исследованием вообще. Стереотип этой опосредующей теории резко отличается от исходного варианта. Таким образом, помимо экзистенциализма Мартина Хайдеггера, в работе над созданием своей антропологии Бинсвангер использует идеи близких ему по духу мыслителей Вильгельма Дильтея, Эдуарда Шпрангера и Макса Шелера. Таким образом данное обстоятельство отличает опосредованный способ разрешения проблемы, связанной с соотношением философии и науки от абсолютистского способа, поскольку в нем частные теории не обладают специфической степенью самостоятельности.

#### Библиографический список

1. Бабушкин В.У. О двух моделях понимания // Загадка человеческого понимания / под ред. А.А. Яковлева. – М.: Политиздат, 1991.
2. Зборовский Г.Е. История социологии: учеб. – М.: Гардарики, 2004.

#### References

1. Babushkin V.U. O dvuh modelyab ponimaniya // Zagadka chelovecheskogo ponimaniya / pod red A.A. Yakovleva. – M.: Politizdat, 1991.
2. Zborovskij G.E. Istoriya sociologii: ucheb. – M.: Gardariki, 2004.

## СОВРЕМЕННЫЙ ПОРТРЕТ ВНУТРЕННЕГО ТРУДОВОГО МИГРАНТА

Насырова С.И., к.э.н., доцент, Башкирский государственный университет

**Аннотация:** В статье сформирован портрет внутреннего трудового мигранта в Российской Федерации. Автором выявлены ключевые характеристики мигрантов внутри России с точки зрения возрастного-полового состава, брачного состояния, категорий поселений, территориального баланса мигрантов, образования и причин миграции.

**Ключевые слова:** миграция, внутренняя трудовая миграция, мигрант, портрет мигранта, мобильность населения.

**Abstract:** The article formed the portrait of the internal labour migrant in the Russian Federation. The author reveals the key characteristics of migrants in Russia from the point of view of age-sex composition, marital status, types of settlements, territorial balance of migrants, education and reasons for migration.

**Keywords:** migration, internal labour migration, migrant, migrant's portrait, population mobility

Исследование миграционных процессов является актуальным направлением современной науки. Социальные изменения, происходящие в настоящее время, вызывают активизацию миграции населения во всем мире и в России, в частности. Усиление мобильности экономических агентов способствует решению ряд экономических, социальных и других вопросов [2, С. 294], [4, С. 94-95], [5, С. 193]. Как правило, мотивационное поведение граждан страны формируют экономические факторы. В то же время миграция населения вызывает обострение культурных, психологических, юридических и других противоречий и проблем [6, С. 578], [7, С. 5689].

Исследование в рамках данной статьи будет направлено на изучение характеристик внутреннего трудового мигранта.

Под миграцией экономических агентов понимается закономерное явление общества, связанное с территориальным перемещением населения под влиянием различных факторов [8, С. 45].

Внутренняя трудовая миграция населения представляет собой временную мобильность граждан одной страны по территории государства с целью осуществления трудовой деятельности или поиска работы [1, С. 20].

В настоящее время наблюдается рост миграции населения в России, что отражено на рисунке 1.

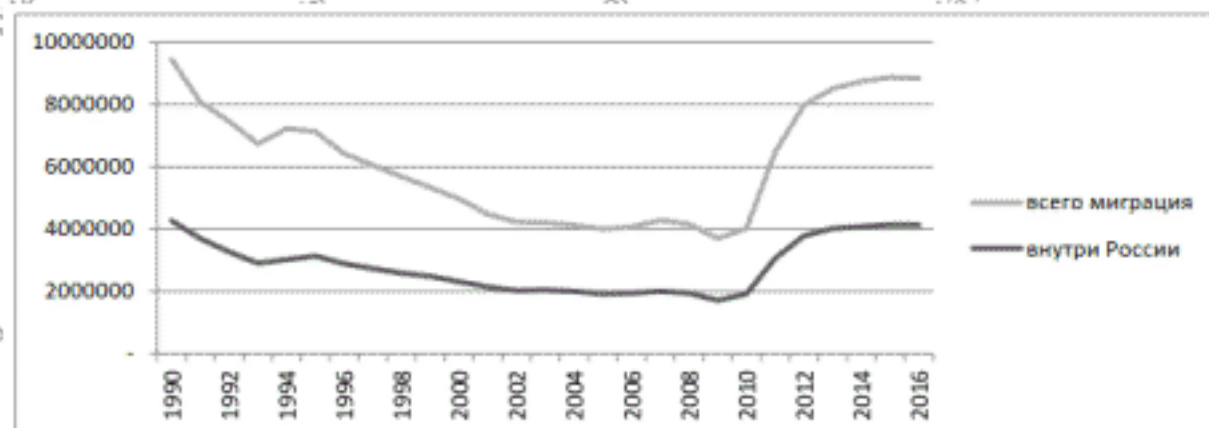


Рисунок 1 - Общие итоги миграции населения в России, чел.

Отметим, что в целом миграция населения Российской Федерации характеризуется преобладанием внутренней мобильности экономических агентов (4 131 253 чел. на 2016 г.; международная миграция 2016 г. охватила 888 368 чел.). Кроме того, активность населения практически одинакова как для внутрирегиональной (2 041 392 чел.), так и для межрегиональной миграции (2 089 861 чел.).

В рамках проведенного исследования автором был сформирован современный портрет внутреннего трудового мигранта в 2016 г., который характеризуется следующими нижеперечисленными признаками (исследование проведено на основе данных Федеральной службы государственной статистики [3]).

### Возрастно-половой состав.

Возрастно-половой состав внутреннего мигранта в России представлен следующими данными. В пределах РФ миграция мужского населения составила 46,7% (1 927 938) против 53,3% миграционных потоков женщин (2 203 315). В свою очередь, в пределах трудоспособного возраста оказались 72,9% мужчин и 69,9% женщин. Гендерный баланс по возрастам мигрантов представлен на рисунке 2.

В целом по России преобладает миграция населения, возраст которого от 15 до 39 лет включи-

тельно, причем явным лидером является возрастная категория от 25 до 29 лет (рисунок 3).

### Брачное состояние мигрантов.

Отметим, что среди внутренних мигрантов основную часть составляют граждане состоящие в браке (40,7%) и никогда не состоявшие в браке (34,2%). С разбивкой по половой структуре и брачному состоянию наблюдается одинаковая тенденция: среди мужчин мигрантов, состоящих в браке 657 756 чел. (41,8% в общей численности мужчин), никогда не состоявших в браке 579 790 чел. (36,9% в общей численности мужчин); среди женщин мигрантов, состоящих в браке 744 303 чел. (39,8% в общей численности женщин), никогда не состоявших в браке 598 119 чел. (32,0% в общей численности женщин).

### Категории поселений.

Состав мигрантов по категориям поселений в РФ в 2016 г. характеризуется преобладанием миграции городского населения. В частности, число прибывших составило 2 897 707 чел., число выбывших – 2 799 787 чел. городского населения, в то время как среди сельского населения число прибывших составило 1 233 546 чел, а число выбывших – 1 331 466 чел. Кроме того, отметим, что в целом прирост городского населения составил 97 920 чел. за счет сокращения



сельского населения, причем большую часть миграционного прироста городского населения составили женщины (81,6% женщин против 18,4% мужчин).

**Территориальный баланс мигрантов.**

Территориальный баланс трудоспособных мигрантов по субъектам Российской Федерации представлен на рисунке 4.

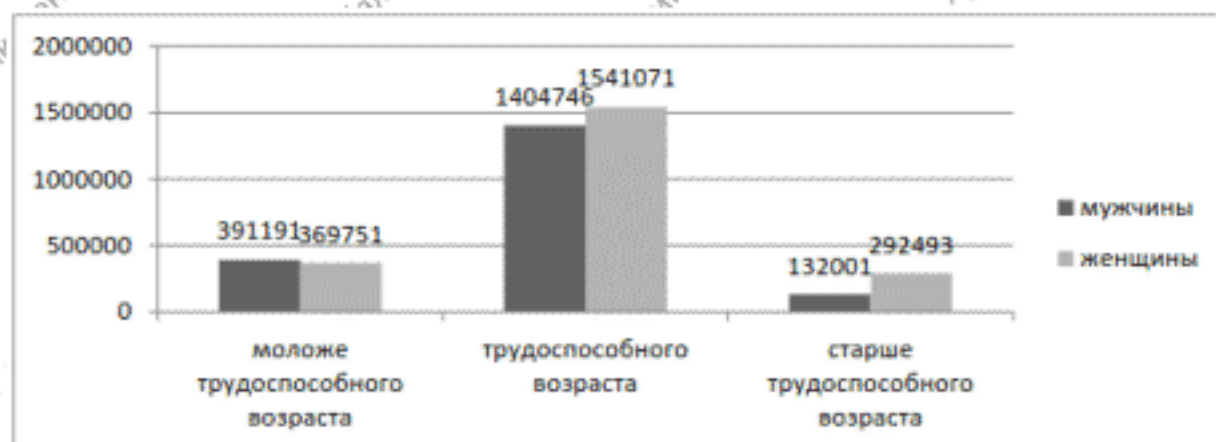


Рисунок 2 - Возрастно-половой состав внутренних мигрантов в России в 2016 г. (чел.)

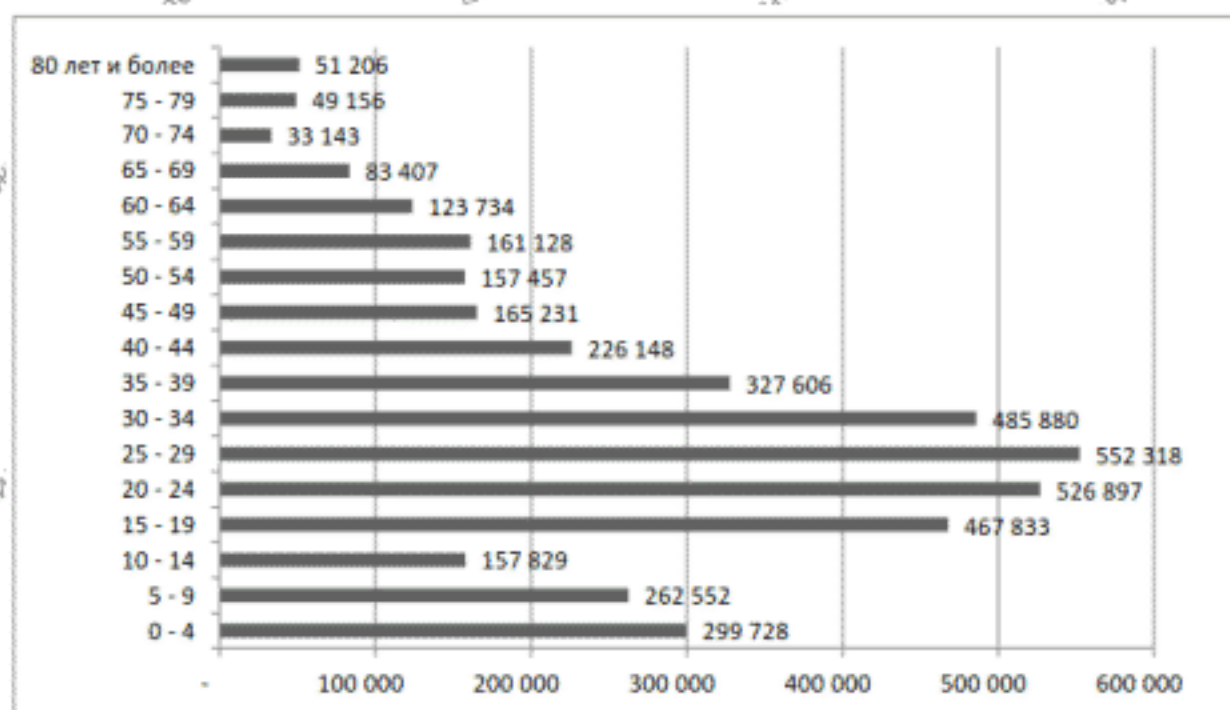


Рисунок 3 - Состав мигрантов по РФ по возрастным группам в 2016 г.

Основную часть мигрантов в России составляет трудоспособное население. Среди основных направлений перемещений экономических агентов можно отметить Центральный, Приволжский, Сибирский и Северо-Западный федеральные округа, при этом активный миграционный прирост наблюдается в ЦФО. В свою очередь в Северо-Кавказском, Приволжском, Сибирском и Дальневосточном федеральных округах наблюдается превышение выехавшего населения над прибывшими в данный субъект РФ. Следует отметить, что основная часть мигрантов проживала по предыдущему месту жительства не с рождения (71,9%), в частности 10 лет и более (29,6%).

**Образование.**

Миграция в пределах России затрагивает население, различное по уровню образования.

В отношении самого активного субъекта Российской Федерации по миграции населения отметим,

что основную долю прибывших составляют граждане, имеющие высшее профессиональное (25,8%), среднее профессиональное (среднее специальное) (20,8%), среднее общее (полное) (16,7%) образование. Среди выехавших данная тенденция сохраняется в следующем процентном соотношении □ 25,8%, 20,2%, 17,7% соответственно.

В целом по России в отношении распределения мигрантов в возрасте 14 лет и старше по уровню образования следует отметить три лидирующие категории:

- внутренние мигранты, имеющие высшее профессиональное образование (28%);
- внутренние мигранты, имеющие среднее профессиональное (среднее специальное) (24,3%);
- внутренние мигранты, имеющие среднее общее (полное) образование (20,7%).

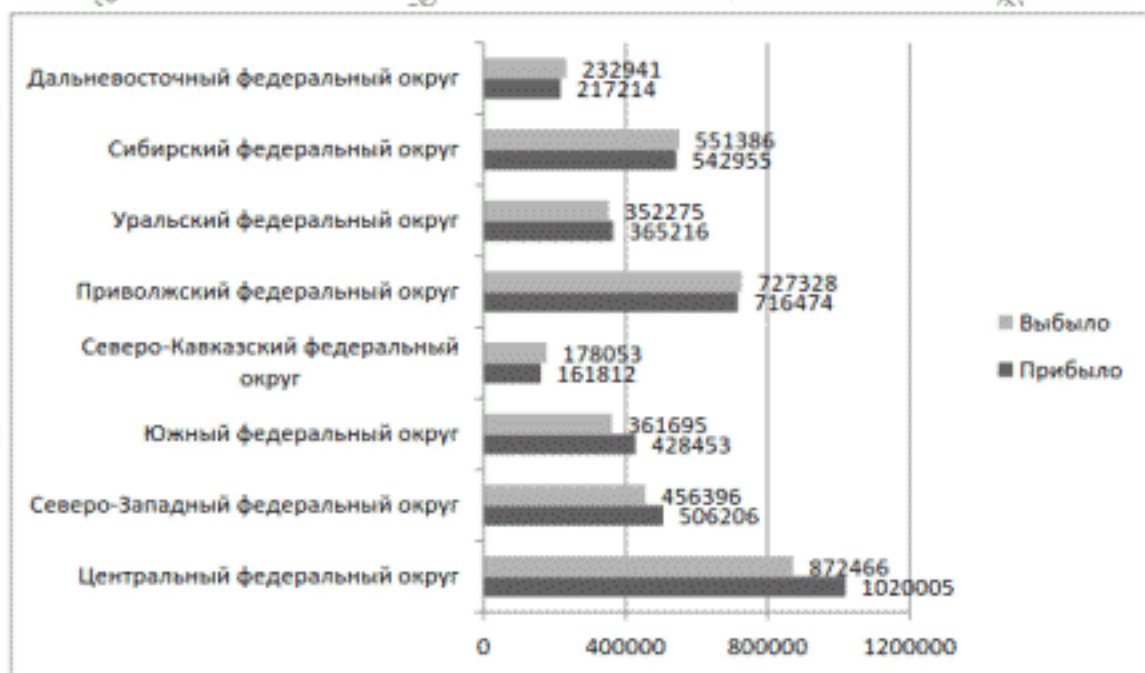


Рисунок 4 - Распределение мигрантов в возрасте 14 лет и старше по субъектам РФ в 2016 г. (чел.)

#### Причины миграции.

Как правило, мигранты перемещаются по личным, семейным обстоятельствам, в частности, по этой причине мобильность экономических агентов, имеющих высшее образование составила 40,3%, а населения, имеющего среднее профессиональное образование – 44,8%. Среди третьей группы, обеспечивающей основной поток внутренней миграции (мигранты, имеющие среднее общее образование) равноправными стали три основные причины перемещения: возвратились после временного отсутствия (35,9%), причины личного, семейного характера (24,8%) и в связи с учебой (24,5%).

Если в целом говорить о причинах, побудивших к географическому перемещению внутри Российской Федерации, то основными являются следующие (расположены по степени уменьшения значения):

- причины личного семейного характера (34,8%);
- возвратились после временного отсутствия (26,5%);
- иные причины (14,3%), в т.ч. приобретение жилья;
- в связи с учебой (8,9%);

- в связи с работой (8,7%) и др.

Таким образом, подводя итог проведенному исследованию, отметим, что современный портрет внутреннего мигранта характеризуется следующими особенностями.

Во-первых, внутренний мигрант в России – это женщина/мужчина (практически в равной степени) трудоспособного возраста.

Во-вторых, преобладающая возрастная категория внутренних мигрантов от 25 до 29 лет.

В-третьих, в отношении брачного состояния мигрантов, то это граждане состоящие в браке (40,7%).

В-четвертых, преобладающие миграции городского населения, причем большую часть миграционного прироста данной категории составляют женщины (81,6%).

В-пятых, приоритетное направление внутренних мигрантов – Центральный федеральный округ.

В-шестых, внутренние мигранты имеют высшее профессиональное образование (28%).

В-седьмых, мигранты перемещаются по личным, семейным обстоятельствам (34,8%).

Эта статья представляет результаты исследования по проекту № 17-02-00425 «Межрегиональная асимметрия территорий и миграционная мобильность населения в России», получившего поддержку Российского фонда фундаментальных исследований по результатам конкурса как проект проведения научных исследований, выполняемых научными коллективами или отдельными учеными.

#### Библиографический список

1. Андреева А.А. Определение понятий «внешняя трудовая миграция» и «внутренняя трудовая миграция» в рамках социологического исследования // Теория и практика общественного развития. №8. 2015. С. 18-20.
2. Беглова Е.И., Насырова С.И. Миграция населения как упущенный фактор человеческого развития // Евразийский юридический журнал. 2016. № 10 (101). С. 294-296.
3. Демография. Федеральная служба государственной статистики. <http://www.gks.ru/>.
4. Пить В.В., Заполева Е.Ф., Пономарева И.В. Внутренняя трудовая миграция: подходы к рассмотрению, перспективы, угрозы и пути преодоления (на примере г. Березовского Свердловской области) // Вестник Пермского университета. Философия. Психология. Социология. 2015. Выпуск 1(21). С.94-101.
5. Ситнова И.А., Ишназаров Д.У., Салихова З.М. Характеристика мигранта на рынке труда Республики Башкортостан // В сборнике: Управление экономикой: методы, модели, технологии: материалы XV Международной научной конференции. В 2 томах. 2015. С. 193-195.
6. Трофимов Е.А., Трофимова Т.И. Экономико-теоретические аспекты факторов миграции рабочей силы // Известия Байкальского государственного университета. 2015. Т.25. №4. С.577-582.

7. Эль-Сибали Н.М. Социографический портрет современного мигранта // *Фундаментальные исследования*. №2-25. 2015. С. 5689-5692.
8. Якшибаева Г.В., Назарова У.А. Сущность трудовой миграции как экономической категории и ее значение для социально-экономического развития региона // *Уровень жизни населения регионов России*. 2016. №3 (201). С. 44-54.

#### References

1. Andreeva A.A. Opredelenie ponyatij «vneshnyaya trudovaya migratsiya» i «vnutrennyaya trudovaya migratsiya» v ramkah sociologicheskogo issledovaniya // *Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya*. №8. 2015. S. 18-20.
2. Beglova E.I., Nasyrova S.I. Migratsiya naseleniya kak upushchennyj faktor chelovecheskogo razvitiya // *Evrazijskij yuridicheskij zhurnal*. 2016. № 10 (101). S. 294-296.
3. Demografiya. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki. <http://www.gks.ru/>.
4. Pit' V.V., Zapoleva E.O., Ponomareva I.V. Vnutrennyaya trudovaya migratsiya: podhody k rassmotreniyu, perspektivy, ugrozy i puti preodoleniya (na primere g. Berezhovskogo Sverdlovskoj oblasti) // *Vestnik Permskogo universiteta. Filosofiya. Psichologiya. Sociologiya*. 2015. Vypusk 1(21). S. 94-101.
5. Sitnova I.A., Ishnazarov D.U., Saliyova Z.M. Karakteristika migranta na rynke truda Respubliki Bashkortostan // *V sbornike: Upravlenie ehkonomikoj: metody, modeli, tekhnologii: materialy XV Mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii*. V 2 tomah. 2015. S. 193-195.
6. Trofimov E.A., Trofimova T.I. Ehkonomiko-teoreticheskie aspekty faktorov migracii rabochej sily // *Izvestiya Bajkal'skogo gosudarstvennogo universiteta*. 2015. T.25. №4. S.577-582.
7. El' -Sibal N.M. Sociograficheskij portret sovremennogo migranta // *Fundamental'nye Issledovaniya*. №2-25. 2015. S. 5689-5692.
8. Yakshibaeva G.V., Nazarova U.A. Sushchnost' trudovoj migracii kak ehkonomicheskoi kategorii i ee znachenie dlya social'no-ehkonomicheskogo razvitiya regiona // *Uroven' zhizni naseleniya regionov Rossii*. 2016. №3 (201). S. 44-54.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ФИНАНСОВЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ И ТЕХНОПАРКОВ

Некрасова И.В., к.э.н., доцент, Южный федеральный университет.

**Аннотация:** Обеспечение качественного роста в развитии промышленной инфраструктуры на уровне субъектов Российской Федерации является важным фактором экономического развития. Помимо создания крупных предприятий, разработки и реализации глобальных проектов, необходимо совершенствовать систему мер государственной поддержки региональных инфраструктурных проектов. Цель исследования состоит в разработке научно-обоснованных предложений по совершенствованию финансирования промышленных парков и технопарков. В результате проведенного исследования были разработаны предложения по корректировке государственной поддержки, а также повышению эффективности взаимодействия промышленных парков и технопарков с финансовыми организациями при получении внебюджетного финансирования.  
**Ключевые слова:** промышленные парки, технопарки, финансовые продукты, субъекты малого и среднего бизнеса.

**Abstract:** Ensuring the qualitative growth of the industrial infrastructure of the constituent entities of the Russian Federation is an important factor in economic development. In addition to creating large enterprises, developing and implementing global projects, it is necessary to improve the measures system of state support of regional infrastructure projects. The aim of the research is the development of scientifically grounded proposals for improving the financing of industrial parks and technoparks. The author of the article developed proposals on adjusting state support, as well as increasing the effectiveness of interaction between industrial parks and technology parks with financial organizations when receiving extrabudgetary funding.

**Keywords:** industrial parks, technoparks, financial products, small and medium businesses.

В настоящее время многие регионы России в своих стратегических планово-прогнозных документах задекларировали задачу перехода на качественно новую модель экономического роста. Однако, в силу наличия большого числа инвестиционных рисков, инвестиционная привлекательность российских регионов снижается, несмотря на благоприятную налоговую юрисдикцию Российской Федерации, относительно большинства развитых стран, и огромный экономический потенциал.

Создание промышленных парков и технопарков с доступной инфраструктурой, продуманной логистикой, проработанной схемой финансирования новых производств, а также мерами государственной поддержки может в короткие сроки изменить ситуацию и обеспечить высокую инвестиционную привлекательность российских регионов.

В настоящее время финансирование отрасли промышленных парков и технопарков финансовыми организациями в России не является широко распространенной практикой. Поэтому существует достаточно небольшое количество специализированных финансовых продуктов, предназначенных непосредственно для поддержки промышленных парков и технопарков.

В первую очередь следует отметить финансовые продукты Сбербанка, предоставляемые в рамках программы «Новая индустриализация», включающие в себя следующие направления:

- финансирование проектов промышленных парков, технопарков, особых экономических зон – кредит «Индустриальный парк»;
- арендное жилье для работников компаний совместный с Агентством ипотечного жилищного кредитования РФ проект «Доходные дома» [1].

Рассмотрим основные условия кредита «Индустриальный парк» на финансирование создания, развития площадки для размещения промышленных и/или инновационных производств. Совместно с Ассоциацией промышленных парков России Сбербанком были разработаны следующие обязательные требования к проекту.

Резиденты занимают не менее 50% создаваемых площадей промышленного парка, предоставлены подтверждения от потенциальных компаний-резидентов. Не менее 50% объектов парка составляет промышленная недвижимость.

Отдельные требования предъявляются к концепции парка; к управляющей компании парка; к земельному участку и правам на него; к инженерной инфраструктуре; к транспортной доступности.

Экономическая эффективность проекта должна составлять:  $NPV > 0$ ,  $IRR >$  ставки кредитования/дисконтирования. Возврат кредита за счет средств, генерируемых проектом с коэффициентом покрытия долга  $\geq 1,5$  для проектного финансирования и  $\geq 1,4$  для инвестиционного кредитования;

Сбербанк является единственным кредитором проекта; 100% расходов и 90% доходов по проекту осуществляются через счета заемщика в банке.

Отдельно стоит остановиться на обеспечении по кредиту. Стандартные условия предусматривают обеспечение залоговой стоимостью проекта, которая не должна быть ниже лимита кредитования и процентов по кредиту за 6 месяцев. Обязательное обеспечение в рамках кредита «Индустриальный парк» включает в себя: залог всех создаваемых по проекту объектов парка; залог земельного участка/права аренды земельного участка; залог 100% долей/акций компании; поручительства контролирующих компаний/бенефициаров.

На инвестиционной фазе возможен залог имущественных прав на строящиеся объекты инфраструктуры и недвижимости, на эксплуатационной – обязательно оформление в залог законченных строительством объектов.

Таким образом, основным достоинством данного продукта является учет специфики отрасли промышленных парков.

В качестве примера участия Сбербанка в проектах промышленных парков можно привести «Заволжье» (Ульяновская область) и «Ворсино» (Калужская область) [2]. Инициатором проекта в Ульяновской области стало региональное правительство в лице Корпорации развития Ульяновской области. Сбербанк кредитует строительство инфраструктуры промышленного парка «Заволжье», срок кредитования составляет 10 лет, доля собственных средств промышленного парка – 21,5%. В качестве обеспечения по кредитам предоставлена гарантия Ульяновской области. Общий объем инвестиций в парк составил 58 млрд. рублей.

В рамках развития инфраструктуры промышленного парка «Ворсино» Сбербанком было профинансировано строительство подъездных автомо-

бильных дорог и магистральных коллекторов по отводу дождевых вод (структура финансирования: Сбербанк – 65,21%, заемщик – 34,79% стоимости проекта), а также строительство системы водоснабжения нескольких промышленных площадок парка (Сбербанк – 49,16%, заемщик – 50,84% стоимости проекта). В качестве обеспечения по кредитам предоставлена гарантия Московской области Боровского района в размере 150 млн. рублей. Общий объем инвестиций в парк составил 75 млрд. рублей [3].

Кроме того, Сбербанк является аккредитованным банком АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (далее – Корпорация МСП), которая потенциально является дополнительным источником финансовых средств, для резидентов индустриальных парков и технопарков, относящихся к субъектам малого и среднего бизнеса. Целевое использование средств, предоставляемых Корпорацией МСП – инвестиционные цели и пополнение оборотных средств.

Рассмотрим основные условия предоставления кредита.

Размер кредита – не менее 50 млн. рублей и не более 1 млрд. рублей. Общий размер кредитных средств, привлеченных одним конечным заемщиком от различных уполномоченных банков, не может превышать 4 млрд. рублей.

Сроки кредитования – кредит может быть более 3 лет, при этом срок льготного фондирования по программе не должен превышать 3 года. Ставка – 10%-11% годовых.

Таблица 1 – Условия кредитования по продукту «МСП-Приоритет» [составлено автором]

Сумма кредитования	до 150 млн. рублей
Срок	от 1 до 5 лет
Цели кредитования	Приобретение и/или ремонт основных средств Приобретение зданий / сооружений / помещений, земельных участков Строительство зданий / сооружений / помещений Реконструкция зданий / сооружений / помещений Финансирование текущей деятельности субъекта
Форма кредитования	Кредит, кредитная линия с лимитом выдачи
Ставка	Не более ставки кредитования банка-партнера, увеличенной: на 5 процентных пунктов, если сумма кредита составляет менее 50 млн. руб. на 4 процентных пункта, если сумма кредита составляет более 50 млн. руб., срок – до 3 лет на 5 процентных пунктов, если сумма кредита составляет более 50 млн. руб., срок – от 3 лет.
Обеспечение	Ликвидное движимое и недвижимое имущество; Банковская гарантия и поручительство третьих лиц; Кредит должен быть обеспечен не менее 75% от суммы кредита

Также в рамках совместных проектов МСП Банк предоставляет специальные кредиты субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляющим экспортные операции (совместно с Росэксимбанком) [5].

Предполагается возможность получения субъектами малого и среднего предпринимательства экспортерами финансовых ресурсов сроком до 7 лет на более льготных в сравнении с рыночными условиями. Выбор конкретного продукта и канала получения ресурса (банк или организация инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства) обуславливается параметрами конкретного субъекта и его сделки.

МСП Банк предоставляет поддержку проектам субъектов малого и среднего предпринимательства, направленных на развитие гражданских отраслей промышленности (совместные инструменты малого и среднего предпринимательства и Фонда развития промышленности (далее – ФРП);

В инвестиционном проекте участвуют: ФРП, Инициатор, МСП Банк [4].

Ещё одним примером специализированного продукта для индустриальных парков является прямая гарантия Корпорации МСП, предназначенная для индустриальных парков, технопарков и технополисов.

Корпорация МСП также предоставляет другие виды гарантий, что даёт возможность получить финансирование при отсутствии достаточного залогового обеспечения. Общие условия предоставления гарантий заключаются в следующем.

Требования к заемщику: выручка – не более 2 млрд. руб.; персонал – не более 250 человек, сроки гарантий – до 15 лет; сумма гарантии – до 70% от суммы кредита, но не более 2-х млрд. руб.; стоимость гарантии – 1,25% годовых.

Для резидентов индустриальных парков и технопарков МСП Банк предоставляет кредитный продукт «МСП-Приоритет» (Таблица 1). Также к целевым приоритетным сегментам данного продукта относятся исполнители заказов для крупных предприятий и экспортеры.

Для подтверждения отнесения к целевому приоритетному сегменту предприятие предоставляет один из нижеперечисленных документов: копию свидетельства (или иного документа), подтверждающего его статус резидента индустриального парка или технопарка; копию свидетельства о праве собственности или копию действующего договора аренды на земельный участок и/или здание/помещение на территории индустриального парка или технопарка.

ФРП – в зависимости от программы предоставляет от 30% до 70% стоимости проекта. Цели: приобретение оборудования, опытно-конструкторские работы и опытно-технологические работы, тестирование, испытания и сертификация продукта, проектирование объектов капитального строительства, адаптация технологического оборудования, приобретение прав на результаты интеллектуальной деятельности (у российских правообладателей).

Инициатор – использует кредитные средства МСП Банка.

МСП Банк предоставляет средства на строительство, приобретение, реконструкцию зданий и финансирование текущей деятельности.

В инвестиционном проекте участвуют: Инициатор – 15% стоимости проекта; МСП Банк – 45% стоимости проекта; ФРП – 40% стоимости проекта.

Кроме того, в рамках опции «Импульс» МСП Банк предоставляет финансирование клиентам факторинга, в том числе резидентам индустриальных парков и технопарков. Условия кредитования представлены в Таблице 2.

Таблица 2 – Условия кредитования по продукту «Импульс» [составлено автором]

Форма выдачи	Финансирование в рамках договора факторинга
Срок	Максимальный срок отсрочки - 180 дней
Сумма	до 150 млн. рублей
Ставка	Не может превышать двойного размера процентной ставки по кредиту
Обеспечение	Финансирование под уступку дебиторской задолженности без залога или поручительства

Также МСП Банк оказывает имущественную поддержку с использованием механизма лизинга субъектам малого и среднего предпринимательства в приобретении ими оборудования и (или) спецтехники

в целях производства товаров и услуг на территории индустриальных парков и технопарков на условиях, представленных в Таблице 3.

Таблица 3 – Условия предоставления имущественной поддержки [составлено автором]

Форма выдачи	Договор финансовой аренды (лизинга)
Срок	от 2 до 5 лет
Сумма	Размер финансирования одному субъекту: не менее 150 тыс. рублей и не более 60 млн. рублей
Ставка	Максимальный коэффициент среднегодового удорожания, % в год: для предметов лизинга, подлежащих постановке на учет в ГИБДД - % увеличивается на 5; для иных предметов лизинга (оборудования, а также спецтехники, подлежащей регистрации в органах государственного технического надзора) - % увеличивается на 1,5
Обеспечение	залог приобретаемых предметов лизинга (с обязательным страхованием на весь период кредитования) залог прав требования по договору финансовой аренды (лизинга) залог прав требования по договорам поставки (купли-продажи)

МСП Банк участвует в отборе компаний, внедряющих инновации и осуществляющих модернизацию производства, в рамках совместного проекта с Управляющей компанией «МИР». Фонд «МИР» осуществляет поддержку субъектов-инициаторов проектов, в том числе проектных компаний, посредством участия в капитале и выдачи инвестиционных займов [4].

Срок инвестиций Фонда «МИР» в проект – 3-5 лет. Максимальная сумма финансирования – до 200 млн. рублей.

При финансировании проектов в качестве партнеров могут привлекаться: региональные инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, банки-партнеры, инвестиционные фонды и др.

Отдельно стоит отметить предоставляемые МСП Банком гарантии: прямая гарантия для застройщиков; прямая гарантия для обеспечения финансирования индустриальных парков; прямая гарантия для обеспечения кредитов для неторгового сектора с целью пополнения оборотных средств.

Фонд развития промышленности предоставляет целевые займы для реализации инвестиционных проектов. Основные условия займов: ставка - 5% годовых; срок - до 7 лет; объем займа - от 50 до 700 млн. руб.; финансирование - от 10% до 70% стоимости всего проекта; размер собственных средств заемщика - не менее 30% [5].

ФРП предлагает разные виды финансовой поддержки, которые могут быть применены к резидентам индустриальных парков, в первую очередь предоставление займов в рамках 4-х программ финансирования: «Проекты развития», «Проекты консорциумов», «Создание серийных производств станкоинструментальной продукции», «Лизинговые проекты».

Целевое назначение займов:

- Разработка нового продукта/технологии, включая: опытно-конструкторские работы/опытно-технологические работы; производственно-технологические, маркетинговые тестирования и испытания; патентные исследования и патентова-

ние разработанных решений; сертификация, контрольно-сертификационные процедуры и т. д.

- Инженерные изыскания и разработка проектной документации;
- Приобретение прав на результаты интеллектуальной деятельности;
- Приобретение технологического оборудования;

Приобретение и использование специального оборудования для проведения опытно-конструкторских работ;

- Разработка технико-экономического обоснования, предынвестиционный анализ, не включая расходы на аналитические исследования рынка;
- Общехозяйственные расходы.

По данным на Март 2017 года из 10 проектов, получивших займы по данным программам, 7 проектов реализуется в индустриальных парках. Общая сумма займов для индустриальных парков составила 2764 млн. рублей, дисконтированные налоговые отчисления от реализации проектов индустриальных парков – 3885 млн. рублей, в рамках всех проектов индустриальных парков будет создано 584 высокопроизводительных рабочих мест [4].

Другая форма финансовой поддержки, на которую может претендовать индустриальный парк – средства Фонда развития моногородов.

ФРМ осуществляет софинансирование объектов инфраструктуры, необходимых для реализации инвестиционных проектов. Финансирование объектов инфраструктуры осуществляется в следующей пропорции: до 95% стоимости объектов - ФРМ, от 5% стоимости объектов - субъект РФ [5].

Рассмотрим порядок софинансирования объектов инфраструктуры:

1. Подача субъектом (совместно с муниципалитетом) документов на рассмотрение в рабочую группу;
2. Решение рабочей группы о целесообразности рассмотрения Фондом возможности оказания финансовой поддержки;
3. Заключение генерального соглашения с субъектом Российской Федерации;

4. Заявка субъекта на софинансирование ФРМ расходов в целях реализации мероприятий по строительству и (или) реконструкции объектов инфраструктуры;
5. Анализ поданной заявки (предварительный и комплексный анализ);
6. Решение Наблюдательного совета ФРМ о целесообразности софинансирования мероприятий

по строительству и (или) реконструкции объектов инфраструктуры.

Также ФРМ оказывает содействие в подготовке и (или) участие в реализации инвестиционных проектов. Основные параметры подобного участия представлены в Таблице 4.

Таблица 4 – Параметры участия ФРМ в реализации инвестиционных проектов [составлено автором]

Формы финансирования	Предоставление займов, участие в уставном капитале
Валюта финансирования	Российский рубль
Объем средств Фонда	Более 100 млн. руб., но не более 1 млрд. руб.
Годовая процентная ставка, инвестиционная премия	5 %
Лимиты финансирования Фондом	Максимальная доля средств Фонда: 40% от общей стоимости проекта и (или) 49% от объема уставного капитала
Собственные средства инициатора проекта	Минимальная доля собственных средств инициатора проекта: 15%
Срок возврата средств Фонда	Не более 8 лет
Обеспечение	- поручительство; - безотзывная банковская гарантия; - государственная гарантия субъекта Российской Федерации; - иные формы обеспечения, предусмотренные законодательством Российской Федерации.

Порядок проведения отбора инвестиционных проектов включает в себя следующие этапы:

1. Заключение Генерального соглашения о сотрудничестве по развитию моногорода между субъектом РФ и ФРМ;
2. Предварительная оценка проекта (не более 15 рабочих дней);
3. Комплексная оценка проекта (не более 50 рабочих дней). На данном этапе для независимой экспертизы привлекаются внешние эксперты;
4. Принятие решения Правлением и Наблюдательным советом (не более 12 рабочих дней);
5. Подписание инвестиционного соглашения (не более 20 рабочих дней).

На каждом из этапов возможна доработка пакета документов инициатором проекта.

Федеральный центр проектного финансирования (далее – ФЦПФ) осуществляет финансирование предынвестиционной стадии индустриальных проектов.

Основные формы участия: займы для частных компаний; коммерческие кредиты для органов власти (предоставление услуг в рассрочку и под уступку прав требования); вклады в капитал проектных компаний.

Условия финансирования: инвестиции на ранних стадиях развития проектов; объем инвестиций, как правило, не более 200 млн. рублей; целевой срок использования – 2 года; целевой уровень доходности: вклад в капитал – 20% годовых; коммерческий кредит, займ – средневзвешенная ставка (ключевая ставка Банка России (Mosprime) с учетом риска проекта.

На практике возможны 2 варианта взаимодействия инициатора проекта с ФЦПФ.

Вариант 1 – смешанный договор.

Данный вариант предусматривает заключение смешанного договора между инициатором проекта и ФЦПФ, предполагающего осуществление 1 и 2 этапов проекта за счет денежных средств инициатора проекта; 3 этапа – за счет денежных средств ФЦПФ в форме предоставления целевого займа специализированной проектной компании (далее – СПК); 4 этапа – вознаграждение по результатам привлечения финансирования (success fee).

Средства ФЦПФ предоставляются на возвратной основе при наличии обеспечительных механизмов.

В качестве обеспечительных механизмов по займу на разработку проектной документации могут быть предоставлены залог, поручительство, гарантии.

По результатам коммерческого и финансового закрытия будет привлечен частный инвестор (и/или финансирующая организация) для реализации проекта. Предполагается, что за счет средств частного инвестора (финансирующей организации) будут компенсированы затраты на подготовку проекта.

Вариант 2 – создание СПК.

Формирование проекта может осуществляться за счет средств инициатора проекта и средств ФЦПФ, предоставленных в форме вклада в уставный капитал СПК и (или) целевого займа.

Реализация 1 и 2 этапов проекта происходит за счет денежных средств первоначального вклада ФЦПФ и инициатора проекта в уставный капитал СПК; 3 этапа – за счет денежных средств ФЦПФ в форме предоставления целевого займа СПК; 4 этапа – вознаграждение по результатам привлечения финансирования (success fee). Операционные расходы СПК покрываются за счет средств инициатора проекта.

В качестве обеспечительных механизмов могут выступать в части вклада в капитал – опционный договор/соглашение; в части займа – залог, поручительство, гарантии.

На основании разработанной документации в рамках проведения конкурсных процедур будет привлечен частный инвестор для реализации проекта, за счет средств которого будут компенсированы затраты на подготовку проекта. В зависимости от юридической схемы реализации проекта может быть предусмотрена продажа доли/части доли ФЦПФ частному инвестору и (или) докапитализация СПК для возврата привлеченного займа на подготовку проекта.

На данный момент ФЦПФ было предоставлено финансирование в виде целевых займов индустриального парка «Кузнецкий» (Кемеровская область). Проектное финансирование было организовано в индустриальном парке в г. Магнитогорск и индустриальном парке «Волгореченский» в Костромской области [3].

Вышеуказанные финансовые продукты автор статьи предлагает дополнить кредитом «Бизнес-проект» для компаний малого бизнеса.

Финансирование резидентов индустриального парка, являющихся представителями малого бизне-

са, возможно при помощи кредита «Бизнес-проект» (Таблица 5).

Таблица 5 – Условия кредитования по кредиту «Бизнес-проект» [составлено автором]

Сумма кредита	2,5 – 200 млн. руб.
Срок кредитования	от 3 мес. до 10 лет
Цели	- Вложения в основные средства и оборотные активы; - Инвестиции в развитие новых и текущих направлений деятельности.
Собственное участие заемщика	Для всех клиентов – 30% Для резидентов – от 10 %

Преимущества нового кредита «Бизнес-проект»:  
 - увеличен срок кредитования, значительные суммы финансирования;  
 - возможно кредитование проектной компании;  
 - снижена доля собственного участия заемщика до 10% для резидентов индустриальных парков и технопарков;  
 - выдаются частично необеспеченные кредиты – до 25 % от суммы, но не более 1 млн. руб.;  
 - возможно установление индивидуального графика;  
 - отсрочка по основному долгу на период инвестиционной фазы до 12 мес.

Таким образом, в настоящее время средства финансовых организаций для индустриальных парков и технопарков в большинстве своем не являются специализированными, т.е. предоставляются на общих условиях. Как правило, предложения банков и институтов развития представляют собой различные варианты продуктов для малого и среднего бизнеса, проектного финансирования, инвестиционного участия, адресованные, в том числе, и индустриальным паркам и технопаркам (управляющей компании или резидентам).

стриальным паркам и технопаркам (управляющей компании или резидентам).

В этой связи необходимо упрощение доступа индустриальных парков к внебюджетному финансированию, и в качестве такого средства представляется целесообразным внедрение принципа «одного окна».

Реализации данного принципа будет способствовать прохождению парками аккредитации Минпромторга России для вхождения в реестр индустриальных парков. Предполагается, что включение в реестр станет основой для применения банками упрощенного порядка рассмотрения заявок на финансирование проектов индустриальных парков, так как является сигналом для финансовых организаций и своего рода гарантией качества подготовки проекта. В то же время необходимо отметить, что на повышение привлекательности отрасли индустриальных парков со стороны банковской сферы должен быть направлен целый ряд мер, среди которых предоставление дополнительных гарантий государства при привлечении финансирования.

#### Библиографический список

1. Абрамов Р.А. Региональная промышленная политика в структуре устойчивого функционирования территории / Политика и общество. 2015. № 3, с. 345-353.
2. Деев А.А., Соколов М.С. Проблемы реализации государственной промышленной политики России / Российское предпринимательство. 2016. Том 17. № 5, с. 585-596.
3. Идрисов Г.И. Промышленная политика России в современных условиях. М.: Издательство Института Гайдара, 2016. – 243 с.
4. Официальный сайт АО «МСП Банк» // <https://www.mspbank.ru/>
5. Презентация Сбербанка «Кредитные продукты: индустриальный парк, инвестиционное кредитование, проектное финансирование» // <http://www.myshared.ru/slide/920448/>

#### References

1. Abramov R.A. Regional'naya promyshlennaya politika v strukture ustojchivogo funkcionirovaniya territorii / Politika i obshchestvo. 2015. № 3, s. 345-353.
2. Deev A.A., Sokolov M.S. Problemy realizacii gosudarstvennoj promyshlennoj politiki Rossii / Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2016. Tom 17. № 5, s. 585-596.
3. Idrisov G.I. Promyshlennaya politika Rossii v sovremennyh usloviyah. M.: Izdatel'stvo Instituta Gajdara, 2016. – 243 s.
4. Oficial'nyj sajt AO «MSP Bank» // <https://www.mspbank.ru/>
5. Prezentacija Sberbanka «Kreditnye produkty: industrial'nyj park, investicionnoe kreditovanie, proektnoe finansirovanie» // <http://www.myshared.ru/slide/920448/>



## ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ТОВАРА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

**Плешкова Н.А.**, к.т.н., Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (университет)

**Латков Н.Ю.**, к.т.н., Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (университет)

**Латкова Е.В.**, к.т.н., Кемеровский государственный сельскохозяйственный институт

**Аннотация:** в статье вопросы позиционирования основных продуктов как инструмента повышения конкурентоспособности организации рассмотрены на примере компании «Аквафор», на потребительском рынке Кемеровской области. Изучено позиционирование продукции «Аквафор» по отношению к конкурентам, описан профиль целевых сегментов, составлена карта позиционирования. Предложены направления для повышения эффективности стратегии маркетинга компании «Аквафор» и продвижения ее товаров на рынке Кемеровской области с целью роста конкурентоспособности данной организации.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, позиционирование продукции, эффективность, стратегии маркетинга.

**Abstract:** In the article, the positioning of the main products as a tool to improve the competitiveness of the organization is considered on the example of the company "Aquaphor", in the consumer market of the Kemerovo region. The positioning of Aquaphor products in relation to competitors was studied, the profile of the target segments was described, the positioning map was compiled. Suggested directions for increasing the effectiveness of the marketing strategy of the company "Aquaphor" and the promotion of its products in the market of the Kemerovo region in order to increase the competitiveness of this organization.

**Keywords:** competitiveness, positioning, production, efficiency, marketing strategy.

С помощью правильно осуществленного маркетингового процесса позиционирования выявляется выгодная конкурентная позиция организации или ее товара на рынке. Этот процесс способствует созданию эффективной стратегии маркетинга компании и продвижения ее товаров на рынке, усилению рыночных позиций, а следовательно, и повышению конкурентоспособности предприятия, что в целом поможет организации добиться успеха, составляющими которого являются выживание, результативность и эффективность, производительность (т.е. относительная эффективность).

Согласно информации DISCOVERY Research Group, на отечественном рынке в целом наиболее распространена продукция крупнейших компаний ЗАО «Меттэм-Технологии» (торговая марка "Барьер"), ООО «Аквафор» и ООО «Гейзер». На потребительском рынке бытовых фильтров для очистки воды Кемеровской области ситуация аналогичная: продукция российских заводов-изготовителей фильтров для воды «Барьер» (г. Москва), «Аквафор» (г. С.-Петербург) и «Гейзер» (г. С.-Петербург) занимает лидирующие позиции. Также на данном рынке присутствует продукция под марками Brita (Германия), Honeuwell (Германия), а также товары китайских производителей.

По данным TNS Gallup, фильтрами «Аквафор» в России пользуются 21,7% семей, фильтрами «Барьер» - 19,1%. [1]

Поскольку именно «Аквафор» является лидером российского рынка бытовых фильтров для воды, постольку вопросы позиционирования основных продуктов на потребительском рынке бытовых водоочистителей Кемеровской области мы рассмотрели на примере продукции этой торговой марки.

Основные конкуренты продукции компании «Аквафор» на рынке Кемеровской области это:

- бытовые фильтры для очистки воды торговой марки «Барьер»;
- бытовые фильтры для очистки воды торговой марки «Гейзер»;
- бытовые фильтры для очистки воды торговой марки «Brita»;
- бытовые фильтры для очистки воды различных менее крупных производителей;
- питьевая бутилированная вода.

Потребительский рынок является для компании «Аквафор» основным в Кемеровской области, приносящим максимальный доход, и организация в своей деятельности ориентируется на значительную часть потребителей региона.

На основе опроса представителей целевой аудитории нами были определены два ключевых функциональных параметра позиционирования для бытовых фильтров для очистки воды:

1. Возможность решения любых задач в области водоочистки;
2. Цена за 1 литр чистой воды.

По результатам опроса представителей целевой аудитории была составлена карта позиционирования (рис. 1).

Таким образом, на карте позиционирования компания «Аквафор» занимает самую выгодную позицию, с максимальной высокой возможностью решения различных задач в области водоочистки и минимальной ценой за 1 литр чистой воды.

Но следует помнить, что позиционирование товара необходимо осуществлять с помощью всех элементов маркетинговых коммуникаций. При этом, чтобы быть эффективным, комплекс маркетинговых коммуникаций должен быть интегрированным.

Полагаем, что для повышения эффективности стратегии маркетинга компании «Аквафор» и продвижения ее товаров на рынке Кемеровской области, увеличения объемов продаж и доли рынка организации, и, как результат, для повышения конкурентоспособности данного предприятия, целесообразно в комплекс интегрированных маркетинговых коммуникаций включить информацию о наличии в Кемеровской области фирменного сервисного центра и предоставлении услуг монтажа оборудования, что является сильным конкурентным преимуществом, поскольку в приоритетные для целевой аудитории преимущества входят гарантийное и сервисное обслуживание, консультации по выбору, эксплуатации и использованию продукции, монтажные работы. Данными преимуществами основные конкуренты компании «Аквафор» в регионе не обладают. Акцент в комплексе интегрированных маркетинговых коммуникаций компании на их наличие у предприятия будет способствовать росту конкурентоспособности данной организации.

Таблица 1 - Позиционирование продукции «Аквафор» по отношению к конкурентам

Основные конкуренты	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Производители бутилированной воды: товары-субституты; удовлетворение потребностей в чистой воде.</li> <li>- Производители фильтров для воды других торговых марок: пересеккающийся ассортимент продукции, общая товарная категория</li> </ul>
Приоритетные характеристики	<p>Приоритетные на сегодня для целевой аудитории преимущества:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- возможность решения различных задач в сфере водоочистки</li> <li>- высокое качество и надежность продукции</li> <li>- цена (в т.ч. за 1 литр чистой воды)</li> <li>- удобство использования</li> </ul> <p>Ассортимент</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- удобство приобретения</li> <li>- гарантийное обслуживание</li> <li>- сервисное обслуживание</li> <li>- консультации по выбору, эксплуатации и использованию</li> <li>- услуги по монтажу оборудования.</li> </ul>
Сильные и слабые стороны конкурентов	<p>1. Производители бутилированной воды.</p> <p>Сильные стороны: самое широкое количество мест продажи, доставка на дом бутилированной воды в бутылках объемом 19 л.</p> <p>Слабые стороны: высокая цена за 1 л чистой воды, неудобство использования в сравнении с фильтрами для воды.</p> <p>2. Заводы-изготовители фильтров для воды «Барьер», «Гейзер», «Brita», и др.</p> <p>Сильные стороны: ценовая политика, качество продукции, федеральные торговые сети в качестве каналов распределения товаров.</p> <p>Слабые стороны: уступающий по широте, глубине и насыщенности товарный ассортимент; отсутствие специализированной розничной сети.</p>
Потребности целевой аудитории	<ul style="list-style-type: none"> <li>- низкая цена за 1 литр чистой воды</li> <li>- возможность решения разнообразных задач в области водоочистки</li> <li>- высокое качество отфильтрованной воды</li> <li>- удобство использования</li> <li>- удобство эксплуатации и обслуживания</li> <li>- удобство приобретения</li> </ul>
Позиционирование продукции компании «Аквафор» по отношению к конкурентам	<p>1. Производители бутилированной воды.</p> <p>Компания «Аквафор» предлагает самые современные бытовые фильтры для очистки воды, в т.ч. прогрессивные домашние «мини-фабрики» по производству чистой воды. Удобство в использовании и обслуживания. Цена за 1 л отфильтрованной воды в разы ниже, чем бутилированной.</p> <p>2. Заводы-изготовители фильтров для очистки воды «Барьер», «Гейзер», «Brita», и др.</p> <p>Компания «Аквафор» предлагает самый широкий ассортимент продукции для водоочистки, от бытовых фильтров для очистки воды до промышленного оборудования.</p> <p>Официальное представительство компании «Аквафор» на территории Кемеровской области управляет сетью специализированных торговых точек с полным ассортиментом продукции «Аквафор»; потребители получают профессиональные консультации специалистов.</p> <p>«Аквафор» - единственный производитель бытовых фильтров для воды, имеющий собственный сервисный центр в Кемеровской области.</p>

Таблица 2 - Профиль целевых сегментов

Критерии	Характеристики
Психологические	<p>Люди, заботящиеся о здоровье.</p> <p>Обеспокоенные проблемами экологии в регионе. Ищущие способ снизить вредное воздействие окружающей среды на свое здоровье.</p> <p>Беспокоящиеся о здоровье детей, родителей, членов семей.</p> <p>Постоянные пользователи продукции, так как периодически необходимо приобретать сменные элементы для водоочистителей.</p>
Демографические	<p>Мужчины и женщины от 20 лет.</p> <p>Размер семьи важен лишь при выборе определенной модели водоочистителя.</p> <p>Образование не ниже среднего.</p> <p>Работающие люди или члены их семей.</p> <p>Пенсионеры.</p>
Географические	<p>Россия, Кемеровская область.</p> <p>Численность населения региона – около 3 300 тыс. чел.</p> <p>Кризисные явления в экономике региона ощущаются значительно, особенно с 2015 г.</p> <p>Население живет в основном в городах, крупнейшие города – Кемерово и Новокузнецк.</p>



Рисунок 1 - Карта позиционирования

**Библиографический список**

1. Васюков М., Алехина Д. Гендиректор производителя фильтров "Аквафор" рассказал, как победить Coca-Cola и PepsiCo [Электронный ресурс] // DP.RU : газета Деловой Петербург. URL: [https://www.dp.ru/a/2011/08/01/Gendirektor\\_proizvoditelja](https://www.dp.ru/a/2011/08/01/Gendirektor_proizvoditelja) (дата обращения 09.10.2017).

**References**

1. Vasyukov M., Alekhina D. Gendirektor proizvoditelya fil'trov "Akvafor" rasskazal, kak pobedit' Coca-Cola i PepsiCo [Elektronnyy resurs] // DP.RU : gazeta Delovoj Peterburg. URL: [https://www.dp.ru/a/2011/08/01/Gendirektor\\_proizvoditelja](https://www.dp.ru/a/2011/08/01/Gendirektor_proizvoditelja) (data obrashcheniya 09.10.2017).

## МЕХАНИЗМ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Ситкалиева К.В., Курский государственный университет

Зиновчук А.С., Курский государственный университет

Аторин В.Г., Курский государственный университет

Иброхимов О.О., Курский государственный университет

Аннотация: в работе исследуются вопросы стратегического управления персоналом предприятия в рамках реализации общей концепции управления предприятием.

Ключевые слова: управление персоналом, стратегия кадровой политики, кадровый менеджмент.

Abstract: In work questions of strategic human resource management of the enterprise within implementation of the general concept of business management are investigated.

Keywords: human resource management, strategy of personnel policy, personnel management.

### Введение

Актуальность темы работы состоит в том, что система стратегического управления персоналом организации оказывает существенное влияние на эффективность функционирования предприятия в целом, так как в условиях существующей рыночной конъюнктуры персонал организации является основным ее управленческим ресурсом. Исследование аналитического материала показало, что качество подбора персонала предприятия, которое выражается прежде всего в наличии у него определенного уровня компетенций оказывает существенное влияние на производительность труда на предприятии и на конечные результаты его деятельности. Данные аспекты требуют реализации не ситуационного механизма управления, а разработки целой кадровой стратегии управления. При этом важно понимать, что кадровая стратегия управления должна быть интегрирована в общую стратегию развития организации.

### Сущность понятия стратегическое управление персоналом его характеристики и объекты

В современных экономических условиях для достижения успеха предприятия в рыночной среде уже не достаточно просто нанять на работу высококвалифицированных сотрудников, необходимо разработать целую стратегию управления персоналом организации. Понятие стратегии управления персоналом, по мнению Н.В. Кузнецовой [5, с.225], тесно связано с понятием кадровой политики предприятия. Однако во взгляд автора понятие кадровой стратегии носит более долгосрочных и перспективный характер, тогда как кадровая политика включает в себя как элементы тактического, так и элементы стратегического управления. Актуальность вопросов разработки стратегии управления персоналом организации состоит в том, что управление персоналом является важнейшим направлением деятельности менеджмента предприятия, которое оказывает существенное влияние на уровень конкурентоспособности предприятия и эффективности его функционирования в рыночной среде.

Как отмечает А.В. Ильина [4, с.287], стратегическое управление персоналом организации имеет свои определенные сущностные характеристики, содержание которых состоит в следующем:

- тщательный и максимально качественный отбор сотрудников при приеме на работу в организацию;
- дифференциация персонала на группы по профессиональным качествам и уровня владения компетенциями;

- адаптация каждой категории сотрудников в модели производственного поведения в организации;
- выработка гибкой кадровой политики по отношению к каждому сотруднику с учетом индивидуального подхода;
- определение сильных и слабых сторон сотрудников с целью выявления направлений их более качественного использования в производственном процессе;
- внедрение механизмов дифференцированного карьерного развития и карты компетенций сотрудников.

В научных публикациях рассматривает значимость кадровой стратегии для развития предприятия. В указанных публикациях отмечается, что значимость использования кадровой стратегии в системе менеджмента предприятия проявляется в следующем:

- реализация принципов стратегического управления персоналом предприятия способствует достижению основных целей деятельности организации;
- усиливает конкурентные преимущества предприятия за счет более качественного и эффективности использования компетенций сотрудников;
- обеспечивает создание альтернативных вариантов развития, управления при условии наступления рисков событий;
- транслирует сотрудникам предприятия видение стратегии и перспектив развития предприятия со стороны высшего менеджмента.

Согласно мнению И.С. Андреевой [1, с.33] существуют три основных объекта стратегического управления персоналом предприятия, к числу которых автор публикации относит в первую очередь:

- персонал организации;
- условия труда и организацию производственного процесса;
- структуру, особенно компетентностную, персонала предприятия.

Для раскрытия сущности понятия стратегическое управление персоналом, обратимся к его трактовки с позиции различных авторов, которая представлена в таблице 1.

Как видно из материалов таблицы 1 в научной среде нет единого мнения относительно сущности понятия «стратегическое управление персоналом». При написании данной работы под стратегическим управлением персоналом будем понимать совокупность научно-обоснованных приемов и методов управления, направленных на создание высококонкурентоспособного коллектива с учетом вариативности внутренней и внешней среды организации.

Таблица 1 - Трактовка различных авторов понятия «стратегическое управление персоналом»\*

Автор	Ключевая дефиниция	Содержание понятия
Н.Н. Борисова [2, с.58]	Стратегическое планирование	Стратегическое управления персоналом – часть системы стратегического менеджмента предприятия, направленная на решение задач в области стратегического управления и стратегического планирования кадровым потенциалом
О.В. Ижбулатова [3, с.120]	Деятельность руководства	Стратегическое управления персоналом – целенаправленная и научно-организованная деятельность руководства предприятия по управлению сотрудниками организации в рамках реализации кадровой политики и основных принципов кадрового менеджмента
Л.В. Приходько [7, с.105]	Комплекс характеристик управления персоналом	Стратегическое управления персоналом – комплексное понятие, содержание в себе весь спектр управленческих действий в рамках кадровой политики с целью создания высокопрофессионального и конкурентоспособного коллектива
Н.В. Таланова [8, с.75]	Совокупность элементов системы	Стратегическое управления персоналом – совокупность приемов и методов управления персоналом предприятия, направленных на рост эффективности его использования в долгосрочной перспективе

\*Источник: составлено авторами

### Общие принципы и цели деятельности стратегического управления персоналом

Стратегическое управление персоналом должно иметь конкретные цели своей деятельности. Исследуя цели стратегического управления персоналом, авторы научной статьи пишут: «цели стратегического управления персоналом состоят в следующем [6, с.50]:

- обеспечение потребности организации в персонале на перспективу;
- регулирование уровня оплаты труда, достаточного для подбора, удержания и мотивации персонала на всех организационных уровнях;
- высокий приоритет развития лидерства на ключевых должностях;
- обеспечение эффективных программ обучения и развития для повышения квалификации всего

персонала и формирование высокой внутренней динамики персонала;

- развитие эффективных систем коммуникации между управленческим звеном и другими сотрудниками, между департаментами и отделами;
- создание механизмов борьбы с последствиями психологического восприятия перемен».

Таким образом, можно сделать вывод о том, что стратегическое управление персоналом является важным элементом стратегического менеджмента предприятия, которое направлено на создание высококонкурентоспособного коллектива с учетом вариативности внутренней и внешней среды организации.

На рисунке 1 отразим общие принципы стратегического управления персоналом организации.



Рисунок 1 - Общие принципы стратегического управления персоналом организации (составлено авторами)

Применение принципов и методов стратегического управления персоналом оказывает существенное влияние на эффективность деятельности организации, так как в этом случае формируется так называемый синергетический эффект.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что построение системы стратегического управления персоналом предприятия на основе представленного набора принципов и условий будет способствовать существенному росту эффективности реализа-

ции управленческих решения в области кадровой стратегии и кадровой политики предприятия.

### Механизм стратегии управления персоналом

В процессе реализации механизма стратегического управления персоналом организации необходимо в первую очередь обозначить значимость корреляции процессов стратегического управления персоналом организации и стратегии развития предприятия в целом. На современном этапе разви-

тия экономических систем и в рамках высокого уровня конкурентной борьбы важным направлением роста эффективности деятельности организации и поддержания устойчивости её функционирования является создание условий по эффективному взаимодействию стратегии управления персоналом и стратегии развития организации. Хорошо организованная и продуманная система взаимосвязи стратегии управления персоналом и стратегии развития организации позволяет организации быть готовой к изменениям внешней среды, создает предпосылки для формирования долгосрочного плана развития предприятия в рамках существующей и будущей рыночной конъюнктуры. Одним из главных мотивов использования механизма взаимосвязи стратегии управления персоналом и стратегии развития орга-

низации в деятельности предприятия является достижение лидерства в конкурентной борьбе и в конечном итоге формирование так называемой стратегии лидерства. При выборе направлений взаимосвязи стратегии управления человеческими ресурсами и стратегии развития организации менеджмент предприятия должен в первую очередь определиться с типом или направлением работы организации. В данном аспекте важно уяснить что является первичным моментом стратегий развития организации или стратегия управления человеческими ресурсами. С этих позиций на рисунке 2 выделим общий алгоритм формирования взаимосвязи стратегии управления человеческими ресурсами и стратегии развития организации.

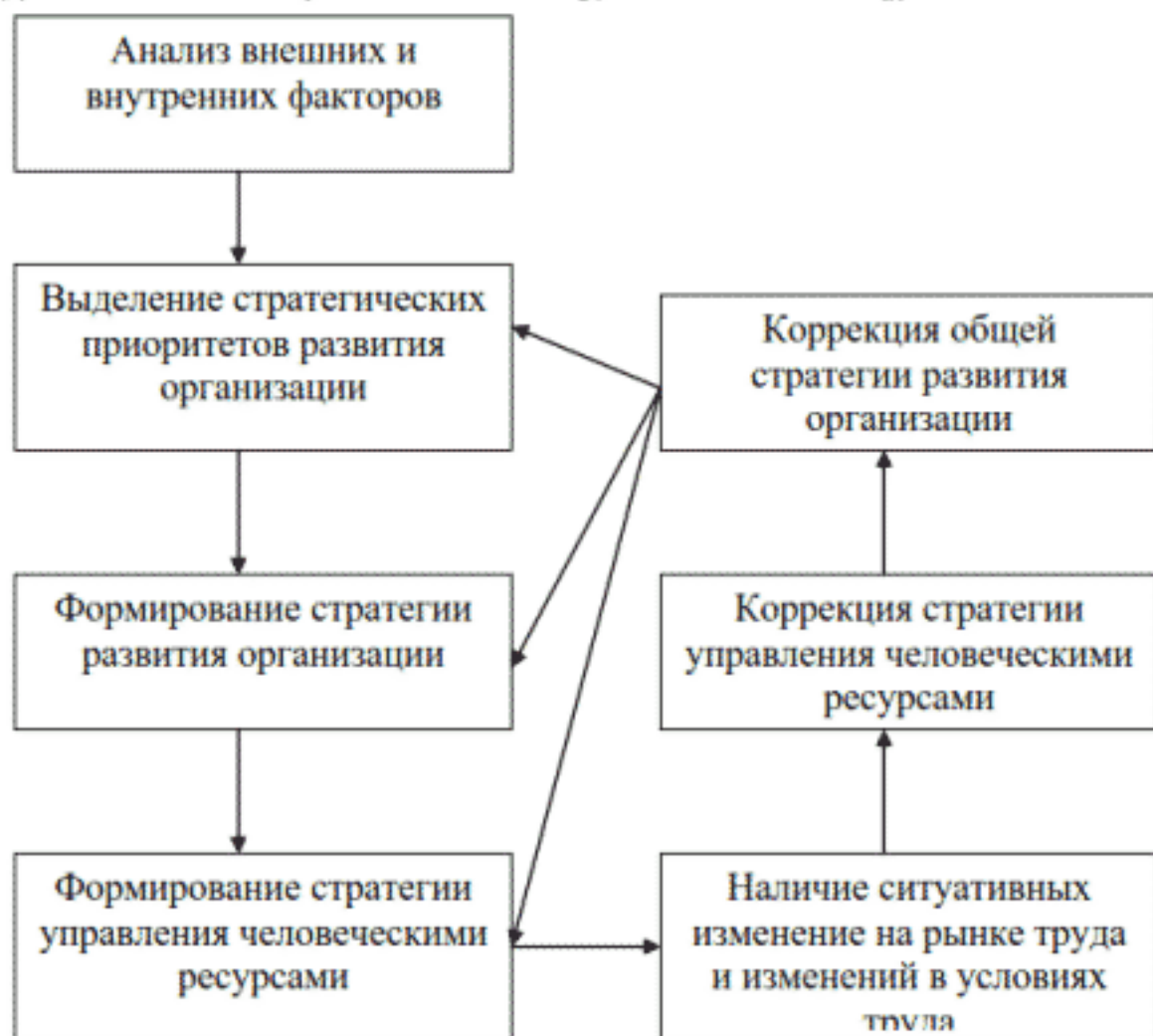


Рисунок 2 - Общий алгоритм формирования взаимосвязи стратегии управления персоналом и стратегии развития организации (составлено авторами)

Таким образом, исходя из рисунка 1, можно сделать вывод о том, что важной задачей менеджмента предприятия создание механизма обратной связи, когда коррекция стратегии управления человеческими ресурсами приводит к коррекции общей стратегии развития организации. При формировании механизма взаимосвязи стратегии управления человеческими ресурсами и стратегии развития организации важной сопоставить и согласовать между собой основные типы стратегии управления персоналом и типы стратегии работы организации.

**Заключение**

Таким образом, вопрос разработки механизма стратегии управления персоналом организации состоит в том, что управление персоналом является важнейшим направлением деятельности менеджмента предприятия, которое оказывает существенное влияние на уровень конкурентоспособности предприятия и эффективности его функционирования в рыночной среде.

В целом можно отметить, что для реализации эффективной стратегии управления персоналом необходимо обеспечить её качественное сочетание со стратегией развития предприятия в целом.

**Библиографический список**

1. Андреева, И.С. Компетентностный подход к управлению персоналом как конкурентное преимущество [Текст] / И.С. Андреева // Вестник Чувашского университета. - 2014. - №1. - С. 33-37
2. Борисова, Н.Н. Мотивационная стратегия управления персоналом в системе инновационно-ориентированного управления человеческими ресурсами [Текст] / Н.Н. Борисова // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. - 2014. - №6. - С. 58-65
3. Ижбулатова, О.В. Управление компетенцией персонала как основа формирования стратегии управления человеческими ресурсами [Текст] / О.В. Ижбулатова // Вестник экономической безопасности. - 2014. - №8. - С. 118-122
4. Ильина, А.В. Повышение эффективности управления компанией в аспекте реализации стратегии управления персоналом [Текст] / А.В. Ильина, А.М. Волченко // Science Time. - 2016. - №12 (36). - С. 286-292
5. Кузнецова, Н.В. К вопросу о стратегии управления персоналом организации [Текст] / Н.В. Кузнецова, О.Н. Синицына // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. - 2015. - №6. - С. 224-229
6. Новосельский С.О. Политика и механизм управления персоналом в страховом секторе [Текст] / С.О. Новосельский, Э.В. Сукманов, А.Ю. Смотров // Наука и практика регионов. - 2016. - №1. - С. 48-54
7. Приходько, Л.В. Подходы к формированию стратегии управления персоналом [Текст] / Л.В. Приходько // Автоматизация и управление в технических системах. - 2013. - №4.2. - С. 103-111
8. Таланова, Н.В. Взаимосвязь стратегии управления организацией и стратегии управления персоналом [Текст] / Н.В. Таланова, Н.В. Алексеева // Вестник Российского университета кооперации. - 2015. - №3 (21). - С. 73-77
9. Михайлина Г.И. Матраева Л.В. Управление персоналом [Текст]: учеб. пособие / Г.И. Михайлина, Л.В. Матраева. - М.: Дашков и К, 2014. - 280 с.
10. Тебекин, А.В. Управление персоналом [Текст]: учебник / А.В. Тебекин. - КноРус, 2014. - 624 с.
11. Шейнов, В. Управление конфликтами [Текст] / В. Шейнов. - СПб.: Питер, 2015. - 50 с.
12. Шуванов, В.И. Социальная психология управления [Текст]: учебник / В.И. Шуванов. - М.: ЮНИТИ, 2014. - 463 с.

**References**

1. Andreeva, I.S. Kompetentnostnyj podhod k upravleniyu personalom kak konkurentnoe preimushchestvo [Tekst] / I.S. Andreeva // Vestnik Chuvashskogo universiteta. - 2014. - №1. - S. 33-37
2. Borisova, N.N. Motivacionnaya strategiya upravleniya personalom v sisteme innovacionno-orientirovannogo upravleniya chelovecheskimi resursami [Tekst] / N.N. Borisova // Upravlenie personalom i intellektual'nymi resursami v Rossii. - 2014. - №6. - S. 58-65
3. Izhbulatova, O.V. Upravlenie kompetencijey personala kak osnova formirovaniya strategii upravleniya chelovecheskimi resursami [Tekst] / O.V. Izhbulatova // Vestnik ehkonomicheskoj bezopasnosti. - 2014. - №8. - S. 118-122
4. Il'ina, A.V. Povyshenie ehffektivnosti upravleniya kompaniej v aspekte realizacii strategii upravleniya personalom [Tekst] / A.V. Il'ina, A.M. Volchenko // Science Time. - 2016. - №12 (36). - S. 286-292
5. Kuznecova, N.V. K voprosu o strategii upravleniya personalom organizacii [Tekst] / N.V. Kuznecova, O.N. Sinicyna // Sovremennye tendencii v ehkonomike i upravlenii: novyj vzglyad. - 2015. - №6. - S. 224-229
6. Novosel'skij S.O. Politika i mekhanizm upravleniya personalom v strahovom sektore [Tekst] / S.O. Novosel'skij, E.H.V. Sukmanov, A.YU. Smotrova // Nauka i praktika regionov. - 2016. - №1. - S. 48-54
7. Prihod'ko, L.V. Podhody k formirovaniyu strategii upravleniya personalom [Tekst] / L.V. Prihod'ko // Avtomatizacija i upravlenie v tehnikeskikh sistemah. - 2013. - №4.2. - S. 103-111
8. Talanova, N.V. Vzalimosvyaz' strategii upravleniya organizaciej i strategii upravleniya personalom [Tekst] / N.V. Talanova, N.V. Alekseeva // Vestnik Rossijskogo universiteta kooperacii. - 2015. - №3 (21). - S. 73-77
9. Mihajlina G. I. Matraeva L.V. Upravlenie personalom [Tekst]: ucheb. posobie / G.I. Mihajlina, L.V. Matraeva. - M.: Dashkov i K, 2014. - 280 s.
10. Tebekin, A.V. Upravlenie personalom [Tekst]: uchebnik / A.V. Tebekin. - KnoRus, 2014. - 624 s.
11. Shejnov, V. Upravlenie konfliktami [Tekst] / V. Shejnov. - SPb.: Piter, 2015. - 50 s.
12. Shuvanov, V.I. Social'naya psihologiya upravleniya [Tekst]: uchebnik / V.I. Shuvanov. - M.: YUNITI, 2014. - 463 s.

## ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИ ПОСТРОЕНИИ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА В СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКЕ КОМПАНИЙ

Тарасова Ж.Н., к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский государственный торгово-экономический университет

Аннотация: В данном исследовании автор фокусирует внимание на вопросах, связанных с инструментарием доходного подхода, а именно, методе DCF-анализа, который становится все более востребованным в рамках управления, ориентированного на стоимость. Проводится детальный анализ различных трактовок понятий, являющихся компонентами денежного потока, сопоставляются различные показатели прибыли, используемые при его построении, как в целях оценки стоимости бизнеса, так и в целях управления стоимостью. Ключевые слова: концепция денежных потоков; показатели прибыли; стандарты отчетности; US GAAP; МСФО; РПБУ.

Abstract: In this study, the author focuses on issues related to the revenue approach, namely, the DCF-analysis method, which is becoming more and more in demand within the framework of value-based management. A detailed analysis of various interpretations of the concepts of the cash flow components are performed, the various profit indicators used in its construction are compared, both for the purpose of business valuation, and for the purpose of value-based management.

Keywords: concept of cash flow; earnings; accounting standards; US GAAP; IFRS; RAS.

### Введение

Актуальность исследуемого вопроса обусловлена все более активным внедрением концепции VBM (Value Based Management) в широкую практику хозяйствования отечественных, в том числе и непубличных, компаний. Однако эффективность реализации концепции (и корректность полученных результатов) зависит от правильной трактовки понятий и использования адекватного инструментария концепции. Анализ базовых понятий стоимостного подхода, таких как оценка, предмет и объект оценки бизнеса, стоимость бизнеса и стоимость компании уже проведен [4].

Концепция денежных потоков возникла сравнительно недавно (в США в начале 50-х годов XX века), и до сих пор в различных профессиональных областях не выработаны единые понятия, относящиеся к денежному потоку, отсутствует единая терминология, существуют трудности в понимании и трактовке показателей, которые используются при их построении.

### 1. Характеристика показателей прибыли, используемых при построении денежных потоков

При построении денежного потока в целях стоимостной оценки в качестве точки отсчета авторы книг по оценке бизнеса, корпоративным финансам и управлению стоимостью используют разные показатели прибыли: *NOPAT*, *NOPLAT*, *EBITDA*, *EBDIT*, *EBIT*, *EBIAT*, *EVI*, *E*, *NI*, и др.

Часто стремление к упрощению или излишней детализации приводят к ошибкам в конечных результатах расчета стоимости бизнеса, во избежание которых необходимо понимать значение показателей прибыли (и алгоритмы их расчета), на основе которых строится денежный поток в каждом конкретном случае. Проведем анализ терминов.

Помимо стандартных (бухгалтерских) показателей прибыли, в отчетах зарубежных компаний рассчитываются и широко используются в целях финансового анализа и управления стоимостью перечисленные выше показатели. Практика таких расчетов, в особенности в отчетности российских непубличных компаний, отсутствует.

**NOPAT** (*net operating profit after tax* – *NOPAT*) – чистая операционная прибыль после налогообложения [10], которую называют также чистой операционной маржой после уплаты налогов. Этот показатель исторически используется в инвестиционном анализе и при оценке рентабельности компании.

**NOPLAT** (*net operating profit less adjusted tax* – *NOPLAT*) – чистая операционная прибыль за вычетом скорректированных налогов [6].

Эти показатели применяются при расчете экономической добавленной стоимости – EVA [10] (разработчики модели – консалтинговая компания «Stern Stewart & Co» и Беннет Стюарт), а также при построении денежных потоков консалтинговой компании McKinsey (основные подходы отражены в книге Т. Коупленда [6]). При расчете *NOPAT* учитывается фактический налог (с учетом процентов, относимых на себестоимость), а для расчета *NOPLAT*, как и для расчета *EBIT \* (1 - t)*, – гипотетический, т. е. без учета процентов.

Показатель **EBITDA** (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) – прибыль до уплаты налогов, процентов и амортизации пришел в российскую микроэкономику из норм мировых стандартов финансовой отчетности. Предпосылкой для возникновения показателя стала «лихорадка» 1980-х годов. В те времена активно заключались сделки финансируемого выкупа (приобретения контрольного пакета акций предприятия в кредит). Исторически показатель *EBITDA* – это отражение способности компании обслуживать долги. Его применение в купе с суммой чистой прибыли позволяло быстро установить, какой процент платежей компания может обеспечить в краткосрочной перспективе.

Его можно увидеть при построении денежных потоков в книгах Мартина и Петти [7]. В работах по финансовому менеджменту часто не делают различий между показателями *NOPAT*, *NOPLAT* и *EVI* при построении денежных потоков. Но различия между ними есть, рассмотрим их.

**EVI** (*Earnings Before Interest*) – чистая прибыль до процентных платежей (чистая операционная прибыль). В другой трактовке – показатель прибыли до уплаты процентов, но после налогообложения [1, с. 9-34]. Показатель используется при построении денежного потока в работах Альфреда Раппапорта (метод добавленной стоимости акционерного капитала (SVA), который сейчас является торговой маркой компании L.E.K. Consulting) [9].

**EBIT** (*Earnings before Interest and tax*) – прибыль до вычета процентов по кредитам и налогов или операционная маржа. Исторически расчет *EBIT* и *EBITDA* основан на данных отчетности US GAAP, но показатели не установлены национальными стандартами западных стран, в качестве обязательных, и называются *non-GAAP financial measures* («показатели, не являющиеся финансовыми величинами в рамках стандартов US GAAP») [11].



«Причем различают как доналоговую операционную маржу — **EBIT**, так и посленалоговую, обозначаемую как **EBIAT = EBIT \* (1-t)**, где *t* — ставка налога на прибыль. Принципиальная разница между **EBIT \* (1 - t)** и **EBIAT** состоит в том, что при расчете **EBIT \* (1 - t)** налог на прибыль по номинальной ставке берется со всей прибыли до уплаты процентов, а при расчете **EBIAT**, вычитается фактически уплаченный компанией налог на прибыль, который несколько ниже из-за того, что процентные выплаты были отнесены на себестоимость. Таким образом, **EBIT \* (1 - t)** меньше **EBIAT** на величину **(1 - t) \* i**, где *i* — процентные выплаты» [11].

«Между **NOPLAT** и **EBIT \* (1 - t)** существует историческая разница. Показатель **NOPLAT** был придуман, когда нормы бухгалтерского учета США (US GAAP) позволяли амортизировать гудвилл, который представляет собой разницу между рыночной и бухгалтерской стоимостью активов, приобретаемых в ходе покупки компаний. Если при определении **EBIT** учитывалась вся амортизация, в том числе материальных и нематериальных активов (*Depreciation and Amortization - DA*), то при расчете **NOPLAT** не учитывался гудвилл. В настоящее время само понятие «гудвилл» и его амортизация в бухучете практически не применяются, поэтому разница между **NOPLAT** и **EBIT \* (1 - t)** исчезла, хотя в финансовой литературе успели прижиться оба термина.» [11].

Таким образом, многообразие трактовки понятия аппарата, используемого в Доходном подходе, зависит от различий:

- 1) **страновых и континентальных** (Америка, страны Западной Европы);
- 2) **в стандартах отчетности** (стандарты учета США, России, Международные стандарты финансовой отчетности - МСФО);
- 3) **в профессиональных областях** (научных сферах) (профессиональная стоимостная оценка - ПСО, инвестиционно-финансовая оценка - ИФО);
- 4) **в позициях научных школ и крупнейших консалтинговых компаний** (таких как Stern Stewart & Co, McKinsey или L.E.K. Consulting и др.).

Разберемся в особенностях применения терминов из представленного их разнообразия.

## 2. Сравнение терминологии стандартов отчетности, используемых в стоимостной оценке при формировании денежного потока

Страновые различия в терминологии стоимостного подхода и компонентах, участвующих в расчете показателей, берут начало в национальных стандартах финансовой отчетности [8]. Они наиболее выражены в системах стандартов и принципах финансового учета, используемых в

США (*Generally Accepted Accounting Principles - GAAP*),

- Великобритании (*GAAP UK*),
- Международных стандартах финансовой отчетности (*International Financial Reporting Standards - IFRS*), МСФО приняты как обязательные в нескольких странах Европы,
- российской практике бухгалтерского учета (РПБУ) (существуют Российские стандарты бухгалтерского учета - РСБУ).

Кроме страновых различий в трактовке одного и того же понятия (выручка - *Sales, Revenue*), в разных источниках используется ряд терминов, изначально сформировавшихся в рамках теории финансового анализа какой-то одной страны, но утративших первоначальную историческую разницу и употребляемых в современной литературе как синонимы.

Сравнение показателей доходов и расходов, а также прибыли (по формам отчетности - «Отчет о финансовых результатах»); «Отчет о совокупном

доходе»\*), используемых при построении денежного потока, представлено в табл. 1.

МСФО и US GAAP демонстрируют в вопросе построения различных форм и моделей финансовых отчетов большую гибкость, чем РСБУ [2]. Различия в правилах формирования финансовой отчетности требуют дополнительной информации из других отчетов или документов.

Рассмотрим это на примере расчета показателя **EBITDA**.

Так, для того чтобы рассчитать показатель **EBITDA** на базе российского отчета, необходимо предварительно очистить от амортизации статьи себестоимости, управленческие расходы и другие статьи, в которых она может содержаться. Поэтому первый подход расчета **EBITDA** основан на отчетности, составленной по международным стандартам МСФО. Расчет **EBITDA** согласно МСФО, является трудоемким, однако дает более точные результаты.

Оригинальная формула расчета:

**EBITDA = Чистая прибыль + Налоги на прибыль - Возврат по налогу на прибыль + Чрезвычайные расходы - Чрезвычайные доходы + Выплаченные проценты - Полученные проценты + Амортизация - Переоценка активов.**

В соответствии с § 87 IAS 1 организация не вправе представлять какие-либо статьи доходов и расходов в качестве чрезвычайных статей ни в Отчете о совокупном доходе, ни в отдельном Отчете о прибылях и убытках, ни в примечаниях (В действующей редакции российского Отчета о финансовых результатах отсутствует раздел «Чрезвычайные доходы и расходы»).

Действующая формула расчета:

**EBITDA = Чистая прибыль + Налоги на прибыль - Возврат по налогу на прибыль + Выплаченные проценты - Полученные проценты + Амортизация - Переоценка активов.**

Недостаток этого подхода - в несоответствии показателей российским стандартам, поскольку часть из этих показателей либо вообще не включена в отчетность, либо рассчитываются иначе и требуют отдельных корректировок. Поэтому на основании отчетности по РСБУ показатель рассчитать сложно. Соответственно в России используется второй подход, адаптированный к показателям, формируемым по стандартам РСБУ.

Применяют и упрощенную формулу расчета:

**EBITDA = Прибыль (убыток) от продаж + Амортизационные отчисления**

или в расширенном варианте:

**EBITDA = Чистая прибыль + Налоговые отчисления + Проценты по кредитам и займам к уплате + Амортизационные отчисления.**

Прибыль от продаж - это строка № 2200, чистая прибыль - строка № 2400, проценты к уплате - строка № 2330, налоговые отчисления - строки № 2410, 2421 и 2450 Отчета о финансовых результатах (форма № 2), а амортизационные отчисления - это таблица 3 приложения к балансу (форма № 5).

Расчет по второму подходу не такой трудоемкий и сложный, но он и не дает таких точных результатов, как первый метод.

## Выводы

В настоящее время построение денежных потоков в различных исследованиях по финансам происходит с использованием различных показателей прибыли, базой расчета которых является отчетность МСФО и US GAAP, которые отличаются от бухгалтерских показателей по РСБУ. Причина этого в том, что в настоящее время имеются существенные различия между международными стандартами финансовой отчетности и российскими стандартами бухгалтерского учета, которые оказывают существенное влияние на информационную базу при

формировании денежных потоков компании, в частности, внешними пользователями (инвесторами). Отличия могут оказать существенное влияние на результаты стоимостной оценки и на решения по управлению компанией, которые принимаются на

основе DCF-анализа. Рассмотренная проблема составляет ощутимое препятствие к внедрению концепции VBM в практику функционирования российских корпораций, в особенности, непубличных.

Таблица 1 - Сравнение терминов, используемых при формировании основных показателей, являющихся информационной базой оценки, в различных стандартах отчетности

Название термина	Стандарт отчетности		
	US GAAP	РСБУ	МСФО***
Выручка	Net Sales / Sales, Revenue (Sal)	Выручка (доходные значения, полученные в результате обычных видов деятельности)	Revenue (доход)
Себестоимость продаж	Cost of good's sold (Cogs)	Себестоимость продаж	Cost / Cost Of Sales
Валовая прибыль (убыток)	Gross Profit (GP), margin	Валовая прибыль (убыток) от обычной деятельности	Gross Profit
Коммерческие расходы	Selling, General and Administrative expenses (SG&A)	Коммерческие расходы	Selling and distribution expenses
Управленческие расходы		Управленческие расходы	General and administrative expenses
Амортизация материальных и нематериальных активов	Depreciation, depletion (обесценение) and amortization	-	Depreciation and amortization
Доход / убыток от прочей операционной деятельности		*	Other operating income, net
Прибыль (убыток) от продаж	Sales Margin, Operating Profit	Прибыль (убыток) от продаж	Operating profit (income)
Доходы от участия в других организациях		Доходы от участия в других организациях	
Проценты к получению		Проценты к получению	
Проценты к уплате	Interest	Проценты к уплате	Borrowing costs
Финансовые доходы	Finance Income		Finance Income
Финансовые расходы	Finance costs		Finance costs
Прочие доходы	Other Income (OI)	Прочие доходы	Other Comprehensive Income (OCI) / Gains
Прочие расходы	Other Expenses (OE)	Прочие расходы	Other expenses
(Убыток) прибыль по курсовым разницам, нетто		-	Foreign exchange (loss)/gain, net
Прибыль (убыток) до налогообложения	Income Before Income Tax Expense	Прибыль (убыток) до налогообложения	Profit Before Income Tax
Текущий налог на прибыль	Income Tax Expense	Текущий налог на прибыль	Income Tax
-	-	Изменение отложенных налоговых активов	-
Прочее		Прочее	
Чистая прибыль (убыток)	Net Income	Чистая прибыль (убыток)	Profit for the period
<b>non-GAAP Financial measures</b> (показатели, не являющиеся финансовыми величинами по стандартам US GAAP) [3])			
Прибыль до уплаты налогов, процентов, амортизации	EBITDA - Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization или EBDIT	EBITDA (по РСБУ) = Выручка - Себестоимость - коммерческие расходы - управленческие расходы + амортизация	
Прибыль до уплаты налогов, процентов	EBIT - Earnings Before Interest, Taxes		
Прибыль (убыток) до налогообложения	EBT - Earnings Before Taxes		
Чистая прибыль (убыток)	EBIT(1-T) - Net Income (S), Net Profit		
Чистая операционная прибыль после налогообложения	Nonpat [10] - Net Operating Profit after taxes; (NOPLAT [6]) - Net Operating Profit Less Adjusted Tax)		

Источник: составлено автором по материалам [2; 3; 11].

Примечание:

\* Форма бухгалтерского Отчета о финансовых результатах (код формы по ОКУД 0710002) утверждена приказом Министерства финансов России от 2 июля 2010 г. № 66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций" в редакции Приказов Минфина РФ от 05.10.2011 № 124н, от 06.04.2015 № 57н.

\*\* Общего требования в US GAAP о классификации расходов нет. Тем не менее, компании, отчитывающиеся по US GAAP, должны предоставлять свои **Отчеты о прибылях и убытках** в соответствии с Правилком S-X, которое дает список статей, которые следует в него включить. Заметим, что Отчет о прибылях и убытках в РПБУ с 2014 года заменен на **Отчет о финансовых результатах. Отчет о совокупном доходе** (Statement of comprehensive income) – это документ, в котором отражается величина прибыли, убытков и изменений прочего совокупного дохода за отчетный период. Его составление и представление регулируется МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности». Отчет о совокупном доходе состоит из двух разделов: отчета о прибылях и убытках; отчета о прочем совокупном доходе (т.е. о статьях, влияющих на нераспределенную прибыль, но не отраженных в отчете о прибылях и убытках, например – объявленные дивиденды, изменение резерва переоценки и т.п.).

\*\*\* В соответствии с МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности».

\*\*\*\* Прочий операционный доход по РСБУ учитывается в Выручке.

#### Библиографический список

1. Волков Д.Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерские аспекты. - 2-е изд. - СПб. Изд-во: «Высшая школа менеджмента». Издат. дом С.-Петерб. Гос. Ун-та, 2008. - 320 с.
2. Грачева М.Е. Более детально по материалу «Проблемы формирования и анализа показателей отчета о совокупном доходе и отчета об изменениях в собственном капитале» / Реформирование отчетности, № 11 (143), 2010.
3. Золотухина Т.В. Показатели EBIT и EBITDA: особенности вычисления по данным МСФО-отчетности. Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. Журнал и практические разработки по МСФО и управленческому учету, № 5, 2015.
4. Касьяненко Т.Г., Тарасова Ж.Н. Современные подходы к стоимостной оценке: сходства и различия. Second International Valuation Conference «International Valuation Practices». Tbilisi, Georgia, 22-23 June 2017.
5. Козыр Ю.В. Особенности расчетов денежных потоков и их отражение в оценке стоимости акций / [http://www.labrate.ru/kozyr/kozyr\\_article\\_2009-2.pdf](http://www.labrate.ru/kozyr/kozyr_article_2009-2.pdf).
6. Kouplend T., Koler T., Murrin Dzh. Стоимость компаний: оценка и управление. 2-е изд. / Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000.
7. Мартин Джон Д., Петти Дж. Вильям. VBM - управление, основанное на стоимости. Пер. с англ. О.В. Теплых / Под науч. ред. О.Б. Максимовой, И.Ю. Шараповой // Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2006. - 272 с.
8. Сравнительный анализ МСФО, GAAP США и российских принципов бухгалтерского учета. Ernst and Young, [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS\\_Book\\_R/%24File/IFRS\\_book\\_R.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS_Book_R/%24File/IFRS_book_R.pdf).
9. Rappaport A. Creating shareholder value: a guide for managers and investors. — Rev. and updated ed. - New York: Free Press, 1998. — 205 p.
10. Stewart B. The Quest for Value: A Guide for Senior Managers, Hardcover, Published by Harper Business, 1999. - 800 p.
11. Чирикова Е., Как оценить бизнес по аналогии. Методологическое пособие по использованию сравнительных рыночных коэффициентов при оценке бизнеса и ценных бумаг. - Изд-во «Альпина Бизнес-Букс», 2005 г. [http://gaap.ru/articles/dokhodnye\\_finansovye\\_multiplikatory\\_sravnenie\\_pokazateley\\_osnovannykh\\_na\\_rossiyskom\\_uchete\\_i\\_us\\_gaap](http://gaap.ru/articles/dokhodnye_finansovye_multiplikatory_sravnenie_pokazateley_osnovannykh_na_rossiyskom_uchete_i_us_gaap).

#### References

1. Volkov D.L. Teoriya cennostno-orientirovannogo menedzhmenta: finansovyy i buhgalterskie aspekty. - 2-e izd. - SPb. Izd-vo: «Vysshaya shkola menedzhmenta». Izdat. dom S.-Peterb. Gos. Un-ta, 2008. - 320 s.
2. Gracheva M.E. Bolee detal'no po materialu «Problemy formirovaniya i analiza pokazatelej otcheta o sovkupnom dohode i otcheta ob izmeneniyah v sobstvennom kapitale» / Reformirovaniye otchetnosti, № 11 (143), 2010.
3. Zolotuhina T.V. Pokazateli EBIT i EBITDA: osobennosti vychisleniya po dannym MSFO-otchetnosti. Korporativnaya finansovaya otchyotnost'. Mezhdunarodnye standarty. Zhurnal i prakticheskie razrabotki po MSFO i upravlencheskomu uchetu, № 5, 2015.
4. Kas'yanenko T.G., Tarasova Zh.N. Sovremennyye podhody k stolimostnoy ocenke: skhodstva i razlichiya. Second International Valuation Conference «International Valuation Practices». Tbilisi, Georgia, 22-23 June 2017.
5. Kozyr' YU.V. Osobennosti raschetov denezhnykh potokov i ih otrazhenie v ocenke stolimosti akcij / [http://www.labrate.ru/kozyr/kozyr\\_article\\_2009-2.pdf](http://www.labrate.ru/kozyr/kozyr_article_2009-2.pdf).
6. Kouplend T., Koler T., Murrin Dzh. Stolimost' kompanij: oценка i upravlenie. 2-e izd. / Per. s angl. M.: ZAO «Olimp-Biznes», 2000.
7. Martin Dzhon D., Petti Dzh. Vil'yam. VBM - upravlenie, osnovannoe na stolimosti. Per. s angl. O.V. Teplyh / Pod nauch. red. O.B. Maksimovoy, I.YU. Sharaповoy // Dnepropetrovsk: Balans Biznes Buks, 2006. - 272 s.
8. Sravnitel'nyy analiz MSFO, GAAP SSHA i rossijskih principov buhgalterskogo ucheta. Ernst and Young, [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS\\_Book\\_R/%24File/IFRS\\_book\\_R.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS_Book_R/%24File/IFRS_book_R.pdf).
9. Rappaport A. Creating shareholder value: a guide for managers and investors. — Rev. and updated ed. - New York: Free Press, 1998. — 205 p.
10. Stewart B. The Quest for Value: A Guide for Senior Managers, Hardcover, Published by Harper Business, 1999. - 800 p.
11. Chirikova E., Kak ocenit' biznes po analogii. Metodologicheskoe posobie po ispol'zovaniyu sravnitel'nykh rynochnykh koefitsientov pri ocenke biznesa i cennykh bumag. - Izd-vo «Al'pina Biznes-Buks», 2005 g. [http://gaap.ru/articles/dokhodnye\\_finansovye\\_multiplikatory\\_sravnenie\\_pokazateley\\_osnovannykh\\_na\\_rossiyskom\\_uchete\\_i\\_us\\_gaap](http://gaap.ru/articles/dokhodnye_finansovye_multiplikatory_sravnenie_pokazateley_osnovannykh_na_rossiyskom_uchete_i_us_gaap).

## СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКИ ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

**Туманов К.М.**, д.э.н., профессор, Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет

**Корнева М.А.**, аспирант, Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет

**Аннотация:** Настоящая статья посвящена рассмотрению сравнительной характеристики Российской и зарубежной практике технического регулирования. С принятием Закона РФ «О техническом регулировании» впервые в законодательстве РФ появляются термины: «техническое регулирование» и «технический регламент». После создания Евразийского экономического союза все технические регламенты разрабатываются, а также изменения в них и отмена, принимаются в порядке, установленном «Положением о порядке разработки, принятия, внесения изменений и отмены технического регламента Таможенного союза». В основу, сформированную на базе ЕАЭС, систему технического регулирования положены те же принципы что и в ЕС. Но есть отличия, в частности, сосредоточение процессов формирования и управления в Евразийской экономической комиссии снижает статусность законодательной базы системы технического регулирования ЕАЭС, но в то же время позволяет централизованно решать проблемы периода становления и повышать эффективность процесса управления. Техническое регулирование приобретает важную роль, так как, в свою очередь, способствует созданию атмосферы доверия между производителями и потребителями на всех уровнях. Ключевые слова: техническое регулирование, технический регламент, стандартизация, система технического регулирования, качество.

**Abstract:** The present article is devoted to the study of questions of increase of competitiveness of production by auditing the quality management systems of the organization based on the requirements of the standard GOST R ISO 19011-2012. A modern approach to the assessment of the QMS conformity to the established requirements based on the audit, which focuses on the prevention of events due to detected inconsistencies can adversely affect the individual departments or the organization as a whole. Audit should be seen as a modern, highly efficient organizational tool, designed to help senior management to ensure compliance with the requirements established for the quality management system, evaluate its performance, to provide management information for making management decisions about the need for changes, allowing to improve and increase, thus, the competitiveness of products and the organization itself.

**Keywords:** technical regulation, technical regulations, standardization, technical regulation system, quality.

В 90-х годах прошлого века Россия прошла быстротечный этап перехода от плановой экономики к рыночной, что потребовало изменения законодательства во всех отраслях экономики, а это в свою очередь, изменения законодательства в области стандартизации. В 1993 году были приняты два важных закона: ФЗ «О стандартизации» и ФЗ «О сертификации продукции и услуг в РФ», которые учитывали реалии рыночной экономики. В это же время было принято решение о вступлении России Федерации в ВТО, что потребовало разработки принципиально нового законодательства в области стандартизации и сертификации, германизированного с мировым законодательством в данной сфере, в первую очередь европейским. Была начата работа по разработке законодательства в области технического регулирования. Все это привело к принятию в 2002г. Закона РФ № 184 от 27.12.2002г. «О техническом регулировании», введенного в действие с 01.07.2003г. Так, впервые в законодательстве РФ появляются термины: «техническое регулирование» и «технический регламент». Одновременно было отменено действие законов РФ «О стандартизации и "О сертификации продукции и услуг" от 1993 года.

В 2007 году три государства: Россия, Белоруссия, Казахстан сформировали Таможенный союз, который в последствии, в 2015 году, трансформировался в Евразийский экономический союз (ЕАЭС) в составе: Россия, Белоруссия, Казахстан, Армения и Кыргызстан.

После создания Евразийского экономического союза все технические регламенты разрабатываются, а также изменения в них и отмена, принимаются в порядке, установленном «Положением о порядке разработки, принятия, внесения изменений и отмены технического регламента Таможенного союза», утвержденным Решением Совета Евразийской Экономической Комиссии (ЕЭК) от 20 июня 2012 г.

№ 48, Приложение № 9 к Договору о Евразийском экономическом союзе «Протокол о техническом регулировании в рамках Евразийского Экономического союза», евразийской экономической комиссией.

По состоянию на 30 августа 2017 года в Евразийском экономическом союзе разработано и действуют 36 технических регламентов.

Начало формирования системы технического регулирования и стандартизации в ЕС было положено в 1972 г. принятием «Генеральной программы устранения технических барьеров в торговле», согласно которой планировалось создать единую систему европейских стандартов обязательную для всех членов Сообщества. Т.е. была поставлена задача объединения, гармонизации и унификации разрозненных национальных стандартов в единую систему общую для всех стран, соответствующую мировой системе стандартов. Позже, по многим товарным группам именно евростандарты стали основой международных стандартов.

Современная система технического регулирования ЕС включает технические директивы (регламенты), евростандарты, предварительные стандарты, технические условия (технические требования), технические отчеты, соглашения экспертов (последние два являются добровольными).

С середины 90-х годов прошлого века в ЕС стал внедряться Новый подход к формированию директив. Суть новых подходов заключается в том, что продукция прошедшая процедуру сертификации в одной из стран, распространяется на все государства и не требует подтверждения. Это правило позволяет снимать нетарифные барьеры внутри ЕС, но усложняет вход для товаров третьих стран. Данный принцип действует и в системе технических регламентов ЕАЭС. В настоящее время государства-члены ЕС все национальные стандарты полностью включили в систему стандартизации ЕС и практически самостоятельно не действуют. Система технического

регулирующая обладает мощной законодательной базой, гармонизированной и унифицированной для всех членов ЕС, т.к. они являются обязательными и не подлежат обсуждению даже в случае серьезного расхождения с национальным законодательством (императивный принцип).

Система технического регламента ЕАЭС не предусматривает обязательств по согласованию национальных систем технического регулирования. В ЕАЭС предусмотрена добровольная система гармонизации национального и союзного законодательства.

Система технического регулирования (далее СТР) ЕАЭС сформирована на основе национальных стандартов и технических регламентов Таможенного союза и Единого экономического пространства. Законодательное оформление базиса СТР завершилось в начале 2015 г. (15.02.2015 в связи с завершением переходного периода все страны-члены ЕАЭС перешли на правовую базу ЕАЭС). Данный переход завершил формирование новой системы стандартизации и технического регулирования в странах ЕАЭС: переход от ведомственных ГОСТов, СНИПов, САНПинов и пр. нормативных актов по отраслевым стандартам, на двухуровневую комплексную систему технических нормативов и стандартов. Т.е. в основу, сформированную на базе ЕАЭС, систему технического регулирования положены те же принципы что и в ЕС.

В основу механизма гармонизации системы технического регулирования стран СНГ,

а позже ЕАЭС положена рекомендация «L» ЕЭК ООН «Международная модель технической гармонизации на основе добросовестной практики технического регулирования» по подготовке, принятию и применению технических регламентов с использованием международных стандартов». При этом законодательное обеспечение СТР ЕАЭС отличается недостаточностью, что существенно усложняет применение и создает возможность свободной трактовки и неполного охвата всех аспектов оценки качества и соответствия продукции. Так, например, при сопоставлении идентичных технических регламентов ЕАЭС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции» и регламентов (ЕС) № 882/2004 Европейского парламента и Совета ЕС «Об официальном контроле, осуществляемом с целью проверки соблюдения пищевого законодательства и законодательства по кормам, а также положений, касающихся здоровья и защиты животных», № 178/2002 Европейского парламента и Совета «Общие принципы и требования пищевого законодательства, учреждающий Европейский орган о безопасности пищевых продуктов и излагающий процедуры, касающиеся безопасности пищевых продуктов» показывает, что европейские регламенты охватывают более чем на 16 директивах, 64 стандартах и более трех десятков решений еврокомиссии. Таким образом, сравнение показывает незавершенность системы СТР в ЕАЭС. Кроме того решения ЕС по техрегламентам принимаются на всех уровнях по вертикали власти (начиная от экспертного совета и включая Европарламент, Совет ЕС и т.п.), а в ЕАЭС в большинстве своем все решения принимаются Евразийской экономической комиссией.

Сравнительный анализ систем технического регулирования ЕС и ЕАЭС позволяет выявить ряд отличий:

- ◆ Незавершенность и незавершенность законодательного обеспечения нормативов технического регулирования ЕАЭС являются следствием периода становления, но при этом снижает эффективность правоприменительной практики из-за сохранения наложений и противоречий нормативов и подзаконных актов.

- ◆ Сосредоточение процессов формирования и управления в Евразийской экономической комиссии снижает статусность законодательной базы СТР ЕАЭС, но в то же время позволяет централизованно решать проблемы периода становления и повышать эффективность процесса управления.

- ◆ Техническое регулирование в рамках ЕАЭС осуществляется посредством установления единых обязательных требований в технических регламентах (ТР) ЕАЭС или национальных обязательных требований в законодательстве государств-членов к продукции, включенной в единый перечень продукции, в отношении которой устанавливаются обязательные требования в рамках ЕАЭС. При этом для новых членов, а также по ряду отраслей предусмотрены изъятия с допущением сохранения действия национального законодательства параллельно с евразийским законодательством.

- ◆ Технические регламенты ЕАЭС устанавливают единые для государств-членов оптимальные требования безопасности продукции и правила ее доступа на общий рынок, в качестве координирующих структур национальные представительства в органах ЕАЭС в 2015 г. Технические регламенты являются обязательными для исполнения.

- ◆ Стандарты имеют принцип добровольного применения и устанавливают общие требования безопасности, это второй уровень СТР. При этом, для реализации ТР ЕАЭС применяются не только межгосударственные стандарты, гармонизованные с международными и европейскими, но и оригинальные стандарты государств-членов ЕАЭС, устанавливающие требования, отличные от международных и европейских, учитывающие не только климатические и географические факторы, но и технологические

и другие особенности производства продукции.

- ◆ Данное многообразие обусловило более жесткие требования по качеству продукции, нежели по процессам их производства (директивы ЕС по техническим регламентам нацелены на разовую проверку и сертификацию в целом производства), а институциональная структура и методика советского наследия сохраняет приверженность к многократным проверкам итоговых результатов производства» [6]

В настоящий период времени мировая экономика находится в процессе глобализации, соответственно Российская экономика подвержена сильнейшему влиянию этой глобализации. После крымских событий против России были введены различные санкции, мы вынуждены были ввести контрсанкции, все это не лучшим образом повлияло на состояние нашей экономики. Поэтому в условиях импортозамещения на первое место выходят такие вопросы как конкурентоспособность нашей продукции и внутри страны и за рубежом. А этого можно добиться только через высокое качество этой продукции. Техническое регулирование приобретает важную роль, так как, в свою очередь, способствует созданию атмосферы доверия между производителями и потребителями на всех уровнях.

#### Библиографический список

1. Федеральный закон РФ от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ. «О техническом регулировании».
2. Федеральный закон РФ от 29 июня 2015 г. № 162-ФЗ «О стандартизации в РФ».
3. Приложение № 9 к Договору о Евразийском экономическом союзе. «Протокол о техническом регулировании в рамках Евразийского экономического союза»

4. Положение о порядке разработки, принятия, внесения изменений и отмены технического регламента Таможенного союза, утвержденным Решением Совета Евразийской Экономической Комиссии (ЕЭК) от 20 июня 2012 г. № 48.
5. Туманов К.М. Международная стандартизация и сертификация: учебное пособие для магистрантов / К.М. Туманов. - СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017.
6. Проблемы гармонизации норм технического регулирования ЕС и ЕАЭС в контексте восстановления экономики Украины – Доклад Ассоциации "Центр исследований экономического и социокультурного развития стран СНГ, Центральной и Восточной Европы" - <http://rescue.org.ru/ru/news/analytics/1884-problemy-garmonizatsii-norm-tehnicheskogo-regulirovaniya-es-i-eaes-v-kontekste-voosstanovleniya-ekonomiki-ukrainy>

#### References

1. Federal'nyj zakon RF ot 27 dekabrya 2002 g. № 184-FZ. «O tekhnicheskom regulirovanii».
2. Federal'nyj zakon RF ot 29 iyunya 2015 g. № 162-FZ «O standartizacii v RF».
3. Prilozhenie N 9 k Dogovoru o Evrazijskom ehkonomicheskom soyuze. «Protokol o tekhnicheskom regulirovanii v ramkah Evrazijskogo ehkonomicheskogo soyuza».
4. Polozhenie o poryadke razrabotki, prinyatiya, vneseniya izmenenij i otmeny tekhnicheskogo reglamenta Tamozhennogo soyuza, utverzhdennym Resheniem Soveta Evrazijskoj Ehkonomicheskoy Komissii (EENK) ot 20 iyunya 2012 g. № 48.
5. Tumanov K.M. Mezhdunarodnaya standartizatsiya i sertifikatsiya: uchebnoe posobie dlya magistrantov / K.M. Tumanov. - SPb.: Izd-vo SPbGÉU, 2017.
6. Problemy garmonizatsii norm tekhnicheskogo regulirovaniya ES i EAEHS v kontekste voosstanovleniya ekonomiki Ukrainy – Doklad Assotsiacii "Centr issledovanij ehkonomicheskogo i sociokul'turnogo razvitiya stran SNG, Central'noj i Vostochnoj Evropy" - <http://rescue.org.ru/ru/news/analytics/1884-problemy-garmonizatsii-norm-tehnicheskogo-regulirovaniya-es-i-eaes-v-kontekste-voosstanovleniya-ekonomiki-ukrainy>

## СООБЩЕСТВА ПРАКТИКОВ: СУЩНОСТЬ И РОЛЬ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ

Филаткина И.Д., Дальневосточный федеральный университет  
Филаткина М.Д., Дальневосточный федеральный университет

**Аннотация:** В статье представлен анализ основных исследований в области управления знаниями в организации, опубликованных за период 1998-2016 гг. Целью текущего исследования являлось проведение анализа работ, посвященных выявлению сущности и роли сообществ практиков. В результате было определено понятие сообществ практиков, базовая классификация, основные характеристики, этапы жизненного цикла и роли. Ключевые слова: теория управления знаниями, теория ситуативного обучения, концепция «Ба», концепция «Сообщество практиков».

**Abstract:** The article presents the analysis of the main researches in the field of knowledge management in organizations published over the period 1998-2016. The purpose of the current study was the analysis of works dedicated to revelation of the essence and the role of communities of practice. In the result, we define the notion of communities of practice, basic classification, main characteristics, the stages of the life cycle and the role.

**Keywords:** the theory of knowledge management, the theory of situational learning, the concept of "BA" the concept of "Community of practice".

### Введение

Под влиянием высокой конкуренции и нестабильной ситуации на рынке, компании все острее испытывают нужду в постоянном повышении эффективности и результативности своей деятельности. В этом контексте знания начинают играть решающую роль, и ряд компаний стремится превратить их в свой капитал [2, 6].

Для этого руководители инновационно ориентированных компаний создают специальные структурные подразделения, например: проектный офис, межфункциональные команды, аналитический отдел и т.д. Во многих случаях данные структуры эффективно справляются с возлагаемыми на них обязанностями, вследствие чего исследователи не призывают от них полностью отказываться [5, 12].

Тем не менее, с учетом последних тенденций, связанных с усилением внимания за качеством услуг со стороны регулирующих органов, удорожанием внешнего обучения и совершенствованием информационных технологий, ряд ученых, таких как: E. Wegner, W.M. Snyder, L. Mladkova, K. Hartung, M. Oliveira и некоторые другие, пришли к пониманию, что в настоящее время необходимо нечто новое, способное дополнить существующие структуры, а также повысить эффективность управления знаниями и проведения организационных изменений. Это так называемые сообщества практиков (community of practice) [6, 8, 12].

Несмотря на то, что сообщества практиков существуют как минимум несколько десятков столетий, изучать их стали только в начале 1990-х годов, что отрицательно сказалось на количестве научных публикаций, обзорно описывающих сущность сообществ практиков и их значимость для компании.

Для того чтобы способствовать устранению данной проблемы, авторы приняли решение провести анализ ведущих исследований в области управления знаниями и ситуативного обучения, по результатам которого определить, какова роль и сущность сообществ практиков.

В рамках исследования авторы также изучили теоретическую основу концепции «Сообщество практиков», представляющую собой переплетение различных аспектов теории управления знаниями, теории ситуативного обучения и концепции «Ба».

### Теоретическая основа исследования

Ключевой теорией, занимающейся исследованием сообществ практиков, является теория управления знаниями. Считается, что основы данной теории были заложены такими учеными, как Ф. Тейлор, И. Нонака, П. Дракер и другие, рассматривающие процесс управления знаниями как деятельность мене-

джеров по классификации опыта и навыков рабочих и внедрению их в производственные процессы.

Дальнейшее усиление внимания к данной теме исследования способствовало тому, что в 1986 году К. Вигг официально ввел понятие «управление знаниями» в научную литературу. В своих работах под управлением знаниями К. Вигг понимал систематическое формирование, обновление и применение знаний в целях максимизаций эффективности предприятий.

В настоящее время теория управления знаниями исследуется учеными в контексте 5 направлений. Это основы управления знаниями, ключевые процессы управления знаниями, организация процесса управления знаниями, человеческий фактор в управлении знаниями, а также проблемы и противоречия теории управления знаниями [1].

Отметим, что сообщества практиков исследуются в рамках направления «Человеческий фактор в управлении знаниями», так как их ключевой задачей является объединение людей с целью совместного производства и распространения знаний.

Следующей ступенью в теоретическом обосновании сообществ практиков следует считать теорию ситуативного обучения, авторами которой являются когнитивные антропологи Jean Lave и Etienne Wenger. Согласно данной теории, знание пребывает в определенных контекстах (в том числе культурных), и обучение зависит от влияния этих контекстов.

Отметим, что J. Lave и E. Wenger также являются авторами концепции «Сообщество практиков», фундамент которой как раз составил ключевые аспекты теории ситуативного обучения. Таким образом, можно сделать вывод, что сообщество практиков – это метод реализации ситуативного обучения [2, 12].

Еще одной концепцией, лежащей в основе понятия «сообщество практиков», R.T. Keikothalle и его коллеги считают концепцию «Ба», авторами которой являются I. Nonaka и N. Koppe, специализирующиеся на исследовании процессов создания и распространения знаний. Согласно данным ученым, «Ба» стоит принимать как некое общее место, служащее основой для создания новых отношений и производства новых знаний [9].

R.T. Keikothalle и его коллеги отмечают, что сообщества практиков стоит рассматривать как форму «Ба», поскольку их также можно описать как особое пространство, созданное для производства неявных знаний и обмена ими [7].

Таким образом, можно сделать вывод, что теоретическая основа концепции «Сообщество практи-

ков» может быть представлена в виде переплетения различных аспектов теории управления знаниями, теории ситуативного обучения и концепции «Ба».

**Методология исследования**

В качестве основного метода исследования явился обзор научных работ по теме «Сообщество практиков», опубликованных за период 1998-2016 годов в следующих информационных базах данных, Elsevier, Web of Science и e-LIBRARY.

**Обсуждение полученных результатов**

Согласно исследованию E. Wenger et al. и K. Hartung et al., сообщества практиков существуют с

тех пор, как люди начали общаться друг с другом. Тем не менее, несмотря на то, что данные объединения существуют как минимум несколько десятков столетий, сам термин «сообщество практиков» был введен только в 1991-ом году когнитивными антропологами J. Lave и E. Wenger [6, 12].

Первоначально под данным понятием ученые понимали совокупность людей, добровольно объединившихся с целью взаимного участия в работе [1]. В настоящее время значение этого понятия практически не изменилось, а лишь дополнилось некоторыми характерными признаками (таблица 1).

Таблица 1. Определения понятия «сообщество практиков» с позиции зарубежных и отечественных авторов

Автор определения понятия «сообщество практиков»	Определение понятия «сообщество практиков»
[L.K.M. Abigail, 2016]	Группа людей, взаимодействующих на постоянной основе путем обсуждения проблем с целью углубления своих знаний и включения возможных решений в общую практику [2]
[L. Mladkova, 2015]	Группа людей, имеющих какой-то общий интерес (домен) и способных поделиться знаниями, опытом, инструментами и передовой практикой для решения проблем [8]
[D. Dumitru et al., 2015]	Группа людей, объединенных ремеслом и / или профессией [4]
[H. Ali Kabbas Al-ghamdi et al., 2015]	Ряд процессов в области планирования, производства, распространения и обмена знаниями, а также использования знаний с целью повышения эффективности работы персонала и результативности деятельности организации в целом [3]
[M. Paasivaara et al., 2014]	Группа людей, которые разделяют беспокойство, комплекс проблем или страсть относительно какой-либо области, и которые углубляют свои знания и опыт в этой области путем взаимодействия на постоянной основе [10]
[K. Hartung et al., 2013]	Неформальная группа людей с общим профессиональным опытом и желанием создавать знания и обмениваться ими друг с другом [6]
[Т.Е. Андреева и др., 2010]	Неформальные объединения людей с общим профессиональным опытом, находящих полезным сотрудничество и обмен опытом, характеризующихся постоянной коммуникацией, которая может осуществляться путем регулярных встреч или виртуального общения [1]
[E. Wenger et al., 2000]	Неформальные объединения людей с общим профессиональным опытом, стремящихся к сотрудничеству [12]
[R. McDermott, 1999]	Группа, которая обменивается знаниями, вместе учится и создает новые практики [7]
[J. Lave et al., 1991]	Система отношений, возникающих между людьми, видами деятельности и миром, развивающихся относительно времени и других тангенциальных и перекрывающихся сообществ практиков [7]

К числу характерных признаков сообществ практиков L.K.M. Abigail и L. Mladkova, относят следующие:

- 1) домен (domain) – вся группа людей заинтересована в какой-то теме или имеет схожий интерес;
- 2) сообщество (community) – все члены сообщества доверяют друг другу и имеют сильное чувство идентичности;
- 3) практика (practice) – предполагает знание, разработанное и поддерживаемое всеми участниками сообщества для решения общих проблем;
- 4) обмен знаниями (knowledge sharing) – люди, добровольно организованные в группу, готовы и способны поделиться своими знаниями с другими.

По мнению исследователей, данные признаки также стоит рассматривать в качестве ключевых требований, нарушение которых способствует разрушению сообщества или влечет к его дисфункциональности, то есть неспособности выполнять обязанности, возложенные на сообщество организацией [2, 8].

Базовая классификация делит все сообщества практиков на формальные и неформальные. Формальные сообщества намеренно создаются руководителями организаций и членами сообщества, имеют более структурированный перечень действий, официальный бюджет, инструменты оценки своих результатов.

Неформальные сообщества возникают естественно. Их члены встречаются, потому что решают

общие проблемы, имеют схожие интересы или общаются с одними и теми же людьми. Менеджеры обычно не знают о них и не используют их потенциал [8].

Еще одна классификация делит участников сообщества практиков в зависимости от степени их участия.

1. Основная команда – состоит из 2-12 человек, деятельность которых направлена на облегчение функционирования сообщества.
2. Периферийные члены – это все официально зарегистрированные участники сообщества, участие которых может быть идентифицировано в собранных документах.
3. Случайные участники – это люди, участвующие в мероприятиях сообщества или временно включенные в состав сообщества, об участии которых нет никаких официальных записей.

В своем исследовании K. Hartung и M. Oliveira доказывают, что в большинстве сообществ практиков созданием и распространением знаний, а также принятием решений занимаются участники основной команды. Периферийные или случайные участники, как правило, выполняют вспомогательные роли, например: помощь в организации мероприятий, рассылка информации [6].

Согласно исследованию M. Paasivaara и S. Lassenius, жизненный цикл любого сообщества практиков включает в себя 5 этапов (таблица 2).



Таблица 2 - Этапы жизненного цикла сообществ практиков по M. Paasivaara и C. Lassenius

Этап	Описание этапа
потенциал (potential)	На данном этапе еще нет никакой общины, только группа людей, объединенных общим интересом. К ключевым вопросам, решаемым группой на данной стадии, относятся формирование общего языка между членами, а также осознание всеми участниками ценности взаимодействия, обмена знаниями и совместного решения проблем. Основная роль в успешном преодолении этапа принадлежит координатору группы
объединение (coalescing)	На данном этапе участники уже идентифицируют себя с группой, разделяют домен, официально запускают деятельность сообщества практиков и начинают организовывать мероприятия, предусмотренные деятельностью сообщества. Основная роль в преодолении этапа принадлежит координатору группы, задача которого состоит в постепенном повышении ценности сообщества практиков как для самих участников сообщества, так и для организации
становление (maturing)	На данном этапе сообщество уже оказывает непосредственное влияние на процесс управления знаниями в компании, доказывает свою самостоятельность и перемещает фокус на разъяснение своей роли и границ. Основная роль в успешном преодолении этапа принадлежит лидеру и спонсору сообщества, задача которых образовать хорошую практику ориентированную команду
функционирование / управление (stewardship)	На данном этапе руководство сообщества практиков и компании в основном сосредоточены на поддержании деятельности сообщества и сохранении его результативности. Основная роль в успешном преодолении этапа принадлежит лидеру сообщества, задача которого предостеречь потерю интереса к деятельности сообщества со стороны его участников
преобразование (transformation)	На данном этапе сообщество практиков прекращает свое существование посредством либо угасания деятельности сообщества, либо превращения в другие структуры, такие как: общественный клуб или структурное подразделение компании. Основная роль в успешном преодолении этапа принадлежит руководителю компании, задача которого правильно оценить значимость сообщества для дальнейшего функционирования компании

Источник: [10]

Исследователи отмечают, что первый этап является наиболее важным для зарождения и дальнейшего функционирования сообщества практиков. Поэтому на данном этапе значительную роль также должен играть руководитель компании, задача которого не только своевременно выдвигать потенциальные объединения сотрудников, но и оказать им всевозможную поддержку, в том числе финансового плана [10, 11].

Что касается роли сообществ практиков, то согласно исследованию E. Wenger et al., сообщества практиков могут обеспечивать широкий диапазон как краткосрочных, так и долгосрочных выгод для компании, в которой они функционируют.

К числу потенциальных выгод относятся следующие: помощь в реализации стратегии, развитие новых направлений бизнеса, предоставление площадки для решения проблем, передача опыта, развитие профессиональных навыков, удержание талантов [12].

Кроме того сообщества практиков несут большое количество преимуществ для самих участников объединения. Так, по мнению M. Paasivaara и C. Lassenius, выгода от участия в деятельности сообщества включает в себя помощь в решении проблем, повышение профессиональной репутации, развитие чувства профессиональной идентичности,

а также возможность внести свой вклад в развитие команды [10].

Таким образом, авторы приходят к выводу, что в настоящее время сообщества практиков являются наиболее выгодным инструментом для управления знаниями в инновационно ориентированных компаниях. Поэтому для повышения их эффективности руководство компании должно поддерживать сообщества и мотивировать их участников на процесс экстернализации неявных знаний.

#### Заключение

В рамках данного исследования были обобщены основные знания ученых, специализирующихся на изучении сообществ практиков. В частности, было выяснено, что сообщества практиков представляют собой группу людей, добровольно объединившихся с целью создания, сохранения и распространения уникальных знаний. К числу их характерных признаков относятся домен, сообщество, практика и обмен знаниями.

Также было выявлено, что все сообщества практиков могут быть поделены на формальные и неформальные. Их жизненный цикл состоит из 5 этапов: потенциал, объединение, становление, функционирование / управление и преобразование. Роль сообществ практиков заключается в обеспечении широкого диапазона выгод как для участников сообщества, так и для организации.

#### Библиографический список

1. Андреева Т.Е., Гутникова Т.Ю. Управление знаниями: хрестоматия. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010, с. 1-27.
2. Abigail L.K.M. Do communities of practice enhance faculty development? / Health Professions Education. 2016. Vol. 2, pp. 61-74.
3. Ali Kabbas Al-ghamdi H., Ali Kabbas Al-ghamdi A. The Role of Virtual Communities of Practice in Knowledge Management Using Web 2.0 / Procedia Computer Science. 2015. Vol. 65, pp. 406-411.
4. Dumitru D., Enăchescu V. Communities of practice as a mean for decentralization / Procedia - Social and Behavioral Sciences. 2015. Vol. 187, pp. 752-756.
5. Fallah N. Routines and their influence in the communities of practice (CoPs): the case of international institutions / Procedia - Social and Behavioral Sciences. 2012. Vol. 46, pp. 1532-1536.
6. Hartung K., Oliveira M. Communities of practice, creating and sharing knowledge / REGE, São Paulo - SP, Brasil. 2013. Vol. 20, No. 3, pp. 407-422.

7. Keikotlhalle R.T., Ekambaram A., Halvorsen S.B., Klakegg O.J. Formalising the Informal? – Finding a balance between formal teams and communities of practice in a project-based organization / *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. 2015. Vol. 194, pp. 105-114.
8. Mladkova L. Dysfunctional Communities of Practice – Thread for Organization / *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. 2015. Vol. 210, pp. 440-448.
9. Nonaka I., Konno N. The concept of «ba» / *California Management Review*. 1998. Vol. 40, No. 3, pp. 40-55.
10. Paasivaara M., Lassenius C. Communities of practice in a large distributed agile software development organization – Case Ericsson / *Information and Software Technology*. 2014. Vol. 56, pp. 1556-1577.
11. Sallan J.G., Fernandez de Alavaa M., Barrera-Corominasa A., Rodriguez-Gomez D. Review of Knowledge Creation and Management processes through communities of practice in Public Administration / *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. 2012. Vol. 46, pp. 2198-2204.
12. Wenger E., Snyder W.M. Communities of practice: The organizational frontier / *Harvard Business Review*. 2000. January-February, pp. 139-147.

#### References

1. Andreeva T.E., Gutnikova T.YU. *Upravlenie znaniyami: hrestomatiya*. SPb.: Izd-vo «Vysshaya shkola menedzhmenta», 2010. s. 1-27.
2. Abigail L.K.M. Do communities of practice enhance faculty development? / *Health Professions Education*. 2016. Vol. 2, pp. 61-74.
3. Ali Kabbas Al-ghamdi H., Ali Kabbas Al-ghamdi A. The Role of Virtual Communities of Practice in Knowledge Management Using Web 2.0 / *Procedia Computer Science*. 2015. Vol. 65, pp. 406-411.
4. Dumitru D., Enăchescu V. Communities of practice as a mean for decentralization / *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. 2015. Vol. 187, pp. 752-756.
5. Fallah N. Routines and their influence in the communities of practice (CoPs): the case of international institutions / *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. 2012. Vol. 46, pp. 1532-1536.
6. Hartung K., Oliveira M. Communities of practice: creating and sharing knowledge / *REGE, São Paulo – SP, Brasil*. 2013. Vol. 20, No. 3, pp. 407-422.
7. Keikotlhalle R.T., Ekambaram A., Halvorsen S.B., Klakegg O.J. Formalising the Informal? – Finding a balance between formal teams and communities of practice in a project-based organization / *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. 2015. Vol. 194, pp. 105-114.
8. Mladkova L. Dysfunctional Communities of Practice – Thread for Organization / *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. 2015. Vol. 210, pp. 440-448.
9. Nonaka I., Konno N. The concept of «ba» / *California Management Review*. 1998. Vol. 40, No. 3, pp. 40-55.
10. Paasivaara M., Lassenius C. Communities of practice in a large distributed agile software development organization – Case Ericsson / *Information and Software Technology*. 2014. Vol. 56, pp. 1556-1577.
11. Sallan J.G., Fernandez de Alavaa M., Barrera-Corominasa A., Rodriguez-Gomez D. Review of Knowledge Creation and Management processes through communities of practice in Public Administration / *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. 2012. Vol. 46, pp. 2198-2204.
12. Wenger E., Snyder W.M. Communities of practice: The organizational frontier / *Harvard Business Review*. 2000. January-February, pp. 139-147.

## АНАЛИЗ МИРОВОЙ ПРАКТИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

**Хусаинова С.В.**, к.э.н., доцент, Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева – КАИ

**Аюпова В.К.**, к.п.н., доцент, Восточная экономико-юридическая гуманитарная академия

**Аннотация:** В данной статье рассматривается развитие процессов глобализации и дифференциации в мировой экономике в середине XX века которые привели к созданию свободных или особых экономических зон. Наиболее распространенными типами свободных экономических зон являются: зоны экспортного производства; свободные таможенные зоны; зоны свободной торговли; технико-внедренческие зоны. Большинство современных зон включают признаки нескольких выделенных типов. Анализ деятельности свободных экономических зон в мировой практике показывает, что одним из ключевых факторов успешного применения этого инструмента является инфраструктурное обеспечение.

**Ключевые слова:** экономика, развитие, мировая экономика, свободные экономические зоны, бизнес.

**Abstract:** This article discusses the development of the processes of globalization and differentiation in the world economy in the mid-twentieth century which led to the creation of free or special economic zones. The most common types of free economic zones are export processing zones; free customs zone; free trade zones; technological development zones. Most of the modern areas include the characteristics of selected types. The analysis of activity of free economic zones in the world practice shows that one of the key factors for successful application of this tool is infrastructure provision.

**Keywords:** economy, development, world economy, free economic zones, business.

Особые (специальные) экономические зоны появились несколько десятилетий назад и были достаточно распространены в Европе вплоть до образования Евросоюза. Появление Европейского союза с его общим экономическим, политическим и таможенным пространством привело к разработке единых норм, обязательных к применению всеми государствами-участниками. С середины 1990-х гг. в Евросоюзе реализовывалась политика по отмене индивидуальных и региональных льгот, что в сочетании с правилами таможенного регулирования сделало невозможным осуществление деятельности многими ОЭЗ. При этом налоговое регулирование в рамках отдельных стран ЕС производится согласно нормам национального законодательства, что позволяет формировать на территории данных стран свободные экономические зоны с налоговыми льготами и преференциями.

В Европе первая свободная зона появилась в Ирландии в 1947 г. на базе международного аэропорта Шеннон. Снижение значимости аэропорта как транзитного узла потребовало создания свободной экономической зоны для выведения экономики региона из стагнационного состояния. Привлекательное географическое расположение аэропорта, введение беспошлинного режима и снижение ставок налога на прибыль привлекли внимание большого количества инвесторов (в том числе американских), которые были заинтересованы в выходе своей продукции на европейский рынок.

Сосредоточение больших транснациональных компаний с течением времени привело к росту финансовых и сервисных услуг, появлению значительного количества рабочих мест в прямых и косвенных отраслях и экономическому росту региона и страны в целом.

Свободные экономические зоны в Европе представлены, в основном, двумя типами зон:

1. Свободные таможенные зоны, размещенные в транспортных узлах, на территории которых не действует таможенные пошлины на экспорт и импорт товаров. Такие зоны упрощают транзит грузов и получают доход от предоставления логистических и других сервисных услуг.

2. Зоны развития предпринимательства, которые создаются для стимулирования предпринимательства на территориях с низким уровнем социально-экономического развития. Создание подобных зон

нацелено на привлечение инвестиционных средств и создание рабочих мест в депрессивных регионах.

В Польше расположены более 10 экономических зон с особым режимом предпринимательства. Участники таких зон освобождены от уплаты части подоходного налога для юридических лиц. При этом за счет государства осуществляется инфраструктурная подготовка территории. Чтобы стать резидентом ОЭЗ надо соответствовать определенным условиям:

- инвестиционные вложения более 100 тыс. евро, из которых 25% - собственные средства инвестора;
- освоение капиталовложений не позднее 5 лет со дня завершения проекта;
- сохранение рабочего места за сотрудниками не менее 5 лет со дня приема на работу.

Подъем экономики Китая во многом связан с развитием ОЭЗ. Многие международные организации, в том числе Всемирный банк, МВФ, ОСЭР и др. отмечают эффективность политики Китая в вопросах создания и управления ОЭЗ. В Китае существует 7 видов особых экономических зон:

1. Economic and Technological development zones (ETDZ) – зоны экономического и технологического развития являются небольшими по площади и формируются для создания инфраструктуры и совместных и иностранных предприятий с приоритетом высокотехнологических предприятий.

2. Provincial development zones (PDZ) – зоны местного развития по принципу создания схожи с зонами экономического и технологического развития, но создаются региональными властями.

3. High-Tech Industrial development zones (HIDZ) – зоны развития высокотехнологического производства отличаются созданием инфраструктуры за счет бюджета государства и направлены на развитие высокотехнологических производств и трансфер технологий. Отличаются предоставлением налоговых, административных и других преимуществ для резидентов зон.

4. Free Trade zones (FTZ) – зоны свободной торговли формируются для развития международной торговли за счет режима «свободной торговли», при которой возможно производство из импортированных товаров и сырья и экспортно-импортное перемещение товаров без налогов.

5. Export processing zones (EPZ) – зоны стимулирования экспорта создаются для развития обраба-

тывающей промышленности за счет повышения комфортности деятельности.

6. Border Economic Cooperation zones (BECZ) – приграничные зоны экономического сотрудничества формируются в пограничных городах для развития торговли и приобретения дополнительных доходов от операций по переработке, доработке и комплектации экспортируемых товаров.

7. В группу специальных зон входят несколько десятков зон различного назначения, среди которых – туристические и таможенные зоны, специализированные финансовые и торговые зоны, промышленно-технологические и логистические парки.

Формирование особых экономических зон в Китае происходило постепенно и включало систему мероприятий по созданию привлекательного инвестиционного климата за счет единого нормативного регулирования и выделения земельных участков для реализации «экономических экспериментов».

Данная деятельность привела к следующим преимуществам государственной политики Китая в части развития СЭЗ:

- комплексный подход за счет увязки создания ОЭЗ с мероприятиями федеральной и региональной инвестиционной политики;
- масштабность функционирования ОЭЗ позволяет осуществлять анализ эффективности деятельности зон с увязкой стратегических целей их создания;
- значительное количество существующих зон позволяет получать объективные данные за счет отделения частных случаев успеха или неуспеха определенной концепции от закономерности, применимой к большинству ОЭЗ.

Создание в Республике Корея зон с особым режимом ведения хозяйственной деятельности направлено на увеличение иностранных инвестиций с приоритетом высокотехнологичных отраслей промышленности.

Согласно законодательству страны возможно пять вариантов создания территорий с льготным режимом ведения экономической деятельности:

1. Industrial Complexes (индустриальные комплексные зоны) могут быть трех основных типов: национальные индустриальные комплексные зоны, стимулирующие развитие основных отраслей экономики; индустриальные комплексные зоны местного подчинения, стимулирующие общее развитие региональной экономики (местные и городские); сельскохозяйственные комплексные зоны. Резиденты данных зон пользуются освобождением от местных налогов и сборов, возмещают часть затрат на строительство объектов производства, обеспечиваются доступом к инфраструктуре.

2. Foreign Investment Zones (зоны иностранных инвестиций) формируются по решению мэра определенного города после заключения специальной Комиссии по иностранным инвестициям и могут быть двух типов: индивидуальные, которые предоставляют льготы отдельным иностранным компаниям для привлечения иностранного капитала и комплексные, которые формируются для инвестиций в индустриальные комплексные зоны.

3. Free Trade Zones (зоны свободной торговли) основываются на базе портов и аэропортов для стимулирования международной торговли и производства в экспортно-ориентированных отраслях. Преимуществом пользуются иностранные или национальные компании, привлекающие иностранные инвестиции для развития производственной и логистической деятельности с экспортной и экспортно-импортной оптовой торговлей.

4. Free Economic Zones (свободные экономические зоны) являются ограниченными территориями с особым юридическим статусом, на которых дей-

ствуют льготные условия для национальных и иностранных предпринимателей. Свободные зоны предполагают размещение высокотехнологичных производств с формированием соответствующей производственной, логистической и туристической инфраструктурой.

5. Techno parks (технопарки) формируются для развития высокотехнологичных производств и предоставляют своим резидентам налоговые и неналоговые преимущества и льготы.

Специальные экономические зоны в Казахстане не разделяются по видам, но по целям их создания можно выделить такие зоны как технологические, распределительно-производственные и туристические. Управляющими компаниями специальных экономических зон являются компании, действующие в форме ОАО. В случае создания экономических зон по частной инициативе в состав управляющей компании могут входить правительственные органы, частные юридические лица, местные исполнительные органы, иностранные юридические лица.

В систему налоговых и неналоговых льгот для резидентов СЭЗ в Казахстане входят предоставление налоговых каникул от ряда налогов, отмена НДС, упрощение процедуры регистрации, бесплатная аренда земельных участков на срок 10 лет, частичное или полное строительство инфраструктуры за счет бюджетных средств.

Особенностью создания особых экономических зон в Объединенных Арабских Эмиратах является достаточная независимость экономической политики отдельных эмиратов от федерального правительства. Незначительное количество федеральных налогов (не только в рамках ОЭЗ), отсутствие федерального регулирования деятельности ОЭЗ приводит к самостоятельному установлению каждым эмиратом особенностей деятельности особых экономических зон на своей территории [2].

Контроль над деятельностью ОЭЗ осуществляется руководством свободной зоны, которое решает организационные и другие вопросы. Для всех ОЭЗ существуют следующие значительные преимущества деятельности:

- возможность 100% участия иностранного капитала;
- возможность 100% вывода капитала и прибыли;
- полное отсутствие любых налогов, сборов и импортных пошлин, гарантия предоставления налоговых каникул на срок до 15 лет с возможностью продления;
- система «одного окна» при регистрации и ведении деятельности;
- развитая инфраструктура для формирования и развития ОЭЗ.

Для осуществления деятельности в свободной зоне резиденту необходимо получить лицензию, которые могут быть следующих видов:

- торговая, позволяющая проводить операции по купле-продаже и дистрибуции товаров, однако для продажи товаров на территории страны необходимо иметь специального дистриьютора в ОАЭ;
- производственная, позволяющая осуществлять производство без продажи произведенной продукции на территории страны;
- национальная производственная лицензия, направленная на импорт сырья и ресурсов, производство продукции и ее экспорт.

В ОАЭ резидентами свободных зон могут быть национальные и иностранные компании, созданные частными и юридическими лицами. Несмотря на отсутствие формального разделения на виды, большинство зон имеют свою специализацию, отраженную в названии СЭЗ.

В Малайзии понятие особой экономической зоны несколько отличается от международных понятий и включает совокупность свободных экономических и коммерческих зон, производственных парков, объектов инфраструктуры и т.д.

Свободными считаются зоны со специальным налогообложением, которые делятся на три типа: торговые, производственные зоны и лицензированные сборочные склады. Режим свободной зоны предусматривает освобождение от ввозных пошлин при ввозе сырья, инструментов и товаров для осуществления деятельности в пределах зоны. Торговые зоны и сборочные склады освобождаются от таможенных сборов кроме сборов за услуги по погрузке-выгрузке товаров, при этом в сборочных складах разрешается незначительная переработка товаров. На производственных площадях предоставляется развитая инфраструктура для строительства необходимых производственных сооружений или уже с построенными зданиями для аренды или продажи.

Согласно малайзийскому законодательству особые экономические зоны не дают преимуществ в налогообложении, хотя в рамках налоговых каникул для любых инвесторов предусмотрены льготы в рамках специальных налоговых статусов: статус «pioneer status» и статус «investment tax allowance», при которых существуют значительные льготы по налогообложению и амортизации. Исходя из данных положений особые экономические зоны не дают специальных налоговых и таможенных преимуществ, а понимаются как комплексные планы по развитию определенной территории [2].

В Индонезии создана зона Батам, одновременно являющаяся зоной свободной торговли и свободным портом, в которой отменены ряд налогов, экспортно-импортные пошлины, существует доступ к недорогой рабочей силе и доступ к земельным участкам, в том числе к производственным паркам с инфраструктурой. Совокупность производственных парков составляет Производственную зону, в рамках которой планируются производство и размещение производственных объектов.

В Египте существуют следующие виды экономических зон: зоны привлечения инвестиций, свободные зоны и специальная экономическая зона «Бизнес Узел Робуст».

Инвестиционными зонами являются земельные участки, которые выделяются специально для инвестиционных проектов, при этом выбор видов деятельности, месторасположения и другие аспекты деятельности зоны утверждаются на уровне Кабинета министров страны. При создании инвестиционной зоны должны быть созданы максимально благоприятные условия для инвесторов в части свободы принятия решений. Инвестиционные зоны могут быть 13 различных специализаций.

Свободными являются зоны, которые формируются на территории крупных транспортных узлов (водных и воздушных портов). Преимуществами деятельности в свободной зоне является освобождение от всех налоговых и таможенных сборов и платежей на весь срок деятельности резидента при обязательном экспорте произведенной продукции в количестве не менее 50%.

При выходе продукции на национальный рынок возникает необходимость уплаты импортного налога на продукцию. На подобных условиях можно создать частную свободную зону для реализации отдельного проекта.

Отдельно выделяется Бизнес-Узел Робуст, который является специальной портово-торговой экономической зоной, действующей на следующих условиях: уменьшенная ставка НДС, выдача лицензий

и урегулирование споров в рамках интегрированной системы таможенного контроля.

В Иране выделяется два вида свободных зон: свободные торгово-производственные зоны (Free Trade Industrial Zone) и специальные экономические зоны (Special Economic Zone), в которые входят порты и производственные зоны.

При создании свободной экономической зоны в Бангладеше не проводится разделение по специализации деятельности, разрешен практически любой вид деятельности резидента. При минимальном налогообложении отменены импортные и экспортные квоты. Особые экономические зоны в данной стране могут служить ярким примером создания зон для ликвидации экономической отсталости страны и сужения безработицы. Отсутствие достаточного количества квалифицированного персонала в Бангладеше делает невозможным создание высокотехнологичных производств, однако дешевая рабочая сила, низкие налоги и арендные ставки делают перспективным создание ОЭЗ, не требующих образованного персонала [1].

Показательным является пример Гондураса, в котором первые свободные зоны были созданы в 1970-х гг., в 1987 г. был принят специальный закон, регламентирующий деятельность зон стимулирования экспорта. Однако создание свободных экономических зон не привело к значительному росту прямых инвестиций в экономику страны. Эффективность ОЭЗ повысилась только в начале 1990-х гг., после реализации комплексных мер по совершенствованию инвестиционной политики, включающих инвестиции, экономические зоны, торговую политику и создание необходимой инфраструктуры. В 1998 г. был принят решение об объявлении всей территории страны свободной зоной, что позволяет создавать отдельные зоны для стимулирования экспорта в любой части Гондураса. Согласно закону об инвестициях государство не вмешивается в деятельность частных компаний, а также не делает различий между местными и иностранными компаниями.

Мировой опыт создания особых экономических зон показывает, что они создаются в большинстве случаев для решения проблем социально-экономического развития определенных регионов или более мелких территорий.

Но при создании ОЭЗ в местности с уже существующими конкурентными преимуществами развитие экономики в рамках зоны может стать основой экономического роста не только данного региона, но и страны в целом. Примеры удачного создания зон в ряде стран показали возможность использования потенциала свободных экономических зон в значительном масштабе в рамках стратегического планирования развития территорий.

В качестве примеров можно привести:

- ОЭЗ Шеннон (Ирландия), которая явилась основой роста финансовых (особенно банковских) услуг на территории страны;
- зоны EPZ на территории США послужили стимулом производства высокотехнологичной продукции, увеличили экспортную торговлю и привели к улучшению торгового баланса страны;
- внедрение практики ОЭЗ в Китае привело к размещению на территории страны крупнейших производственных мощностей компаний из всего мира.

Для создания особой экономической зоны на территории необходимы определенные предпосылки:

- повышение конкурентоспособности региона в одном из видов деятельности;
- возможность дополнительного привлечения иностранных и внутренних инвестиций;

- возможность создания новых рабочих мест;
  - особенности развития территории, рядом с которой находится ОЭЗ;
  - организация синергического эффекта за счет объединения научных, производственных, логистических и инфраструктурных организаций на одной территории.
- Среди необходимых условий создания ОЭЗ можно выделить следующие:
- привлекательное географическое расположение;
  - необходимый уровень развития инфраструктуры;
  - исторически сложившиеся виды деятельности;
  - наличие достаточного количества профессиональных и квалифицированных кадров;
  - возможность развития международных и межрегиональных связей;

- существование свободных территорий для формирования и развития ОЭЗ.

Привлекательность ОЭЗ для резидентов состоит в быстром росте добавленной стоимости за счет снижения себестоимости деятельности, более низких затрат на рабочую силу, уменьшения времени на транспортировку и оформление необходимой документации [2].

Таким образом, мировой опыт формирования особых экономических зон показывает, что их появление улучшает имидж региона и страны в целом как центра деловой активности. Но ощутимые выгоды в социально-экономическом положении территории происходят, когда государственные власти различного уровня активно участвуют в создании благоприятных условий для функционирования ОЭЗ, особенно в части формирования инвестиционной политики государства в целом.

#### Библиографический список

1. Филатова Ю.М. Исследование распределения особых экономических зон по странам мира // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2015. – №1-1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-raspredeleniya-osobyh-ekonomicheskikh-zon-po-stranam-mira> (дата обращения: 06.01.2016).
2. Фурщик М.А., Шутова А.В., Прозоров М.С., Савельев А.В., Горячева М.А. Особые экономические зоны: опыт и перспективы / М.А. Фурщик, А.В. Шутова. — М.: ИД «Медиа Инфо Групп», 2014. — 212 с.: илл.
3. "Special Economic Zones Progress, Emerging Challenges, and Future Directions" (PDF). Washington DC: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank. 2011. Retrieved 25 May 2014.

#### References

1. Filatova YU.M. Issledovanie raspredeleniya osobyh ehkonomicheskikh zon po stranam mira // Izvestiya TulGU. Ehkonomicheskije i yuridicheskie nauki. – 2015. – №1-1. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-raspredeleniya-osobyh-ekonomicheskikh-zon-po-stranam-mira> (data obrashcheniya: 06.01.2016).
2. Furshchik M.A., SHutova A.V., Prozorov M.S., Savel'ev A.V., Goryacheva M.A. Osobyeh ehkonomicheskikh zon: opyt i perspektivy / M.A. Furshchik, A.V. SHutova. — M.: ID «Media Info Grupp», 2014. — 212 s.: ill.
3. "Special Economic Zones Progress, Emerging Challenges, and Future Directions" (PDF). Washington DC: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank. 2011. Retrieved 25 May 2014.

## АНАЛИЗ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Шамсутдинова В.В., к.э.н., доцент, Университет Управления «ТИСБИ»

Базаров Р.Т., к.э.н., доцент, Университет Управления «ТИСБИ»

**Аннотация:** Данная статья посвящена исследованию анализа трудового потенциала региона на примере Республики Татарстан. Обоснована актуальность данного исследования, а также выявлены проблемы формирования, распределения и использования человеческого потенциала в регионе. Приведены основные факторы, влияющие на развитие трудового потенциала в Республике Татарстан. Проведен анализ демографического ценза территориального образования, численности зарегистрированных безработных и уровня безработицы по региону. Показан рост динамики заработной платы работников организаций. Проанализирован прожиточный минимум, просроченная заработная плата и уровень жизни населения в Республике Татарстан за анализируемый период. Выявлены основные проблемы повышения трудового потенциала региона. Сделаны выводы и предложены основные мероприятия для повышения трудового потенциала Республики Татарстан.

**Ключевые слова:** трудовой потенциал региона, Татарстан, заработная плата, уровень жизни населения

**Abstract:** This article is devoted to the analysis of labour potential of the region on the example of Republic of Tatarstan. The urgency of this research and identified problems of forming, distribution and use of human potential in the region. The main factors influencing the development of the labor potential in the Republic of Tatarstan. The analysis of demographic census territorial unit, the number of registered unemployed and unemployment rate in the region. Shows the growth dynamics of salaries of employees of organizations. Analyzed cost of living, overdue wages and the standard of living of the population in the Republic of Tatarstan for the period analyzed. The main problems of increase of labour potential of the region. Conclusions and proposed measures for improvement of labor potential of the Republic of Tatarstan.

**Keywords:** the employment potential of the region, Tatarstan, wages, standard of living

Трудовой потенциал является основным важнейшим обобщающим показателем уровня развития муниципальных образований, региона и в целом самой страны. В теоретической сфере различают два вида трудового потенциала – это ресурсный и факторный. Ресурсный подход определяется трудовыми ресурсами с их количественными и качественными характеристиками, а вот же факторный подход позволяет определить личностные и человеческие факторы, как каждого активного объекта производства.

Анализ трудового потенциала показывает, что негативными факторами его роста являются следующие:

- увеличение экономической и активной нагрузки на население трудоспособного возраста;
- очень низкая продолжительность жизни населения региона;
- отсутствие высококвалифицированных специалистов в области экономики, бизнеса, промышленности и строительства;
- низкий уровень знаний студентов, выпускающихся из университетов;
- низкий уровень преподавания в самих университетах;
- коррупционная составляющая в различных сферах деятельности;
- низкий размер оплаты труда в регионах в различных сферах экономики, бизнеса и государственных отраслях.

Актуальность исследования трудового потенциала региона определена тем, что необходимо изучать отдельные основы формирования, распределения и использования человеческого капитала в каждом отдельном муниципальном образовании, в каждом регионе и территориальном образовании.

Анализ динамики показателей воспроизводства населения в Республике Татарстан, представленный на рисунке 1 показал, что с каждым годом мы наблюдаем положительную динамику роста населения Республики. Так в 2016 году коэффициент рождаемости в Республике Татарстан составил 14,4 на 1000 человек населения. По сравнению с 2015 годом данный показатель снизился на 0,3 и составил 14,7 на 1000 человек населения. Коэффициент умерших за анализируемый период снизился на 0,6, так в 2011 году данный показатель равен 12,2 на 1000 человек, а в 2016 году 11,6 на 1000 человек. Коэффициент младенческой смертности в 2016 году

снизился на 13 % и составил 5,3 случая на 1000 родившихся живыми (в 2015 году – 6,1).

Коэффициент естественного прироста за анализируемый период вырос на 1,8, так в 2011 году данный коэффициент составил 1,0 на 1000 человек, а в 2016 году данный показатель уже составил 2,8 на 1000 человек населения.

За исследуемый период показатели занятости населения Республики Татарстан имеют положительную динамику роста, так в 2012 году численность зарегистрированных безработных составило почти 23 300 человек, а вот уже в 2016 году данный показатель снизился на 8 700 человек и составил 14 600 человек. Данное снижение способствовало тому, что были разработаны за эти годы 63 мероприятия, направленные на снижение количества зарегистрированных безработных, повышению количества дополнительных вакансий и государственная поддержка малого и среднего бизнеса.

Уровень безработицы за анализируемый период в Республике Татарстан снизился с 1,13 % до 0,71 % на 0,42%. Что так определяется участием государственной власти в снижении данного показателя. В 2017 году центром занятости населения Республики Татарстан было зарегистрировано 14581 чел. Что говорит об эффективности политики в области снижения безработицы, даже несмотря на нестабильную ситуацию в банковской системе региона и сокращением количества не финансово-устойчивых банков. Уровень безработицы Республики Татарстан находится на первом месте по Приволжскому Федеральному округу и на двенадцатом месте в целом по стране.

Положительную тенденцию реализации снижению уровня безработицы и повышению уровня занятости населения в Республике Татарстан оказывают такие программы как:

1. «Содействие занятости населения Республики Татарстан на 2014 - 2020 годы». Объем финансирования данной программы составил 1425,4 млн. руб., из которых 742 средства Федерального бюджета и 683,4 млн. руб. средства бюджета Республики Татарстан.

2. «Реализация дополнительных мероприятий в сфере занятости населения, направленных на снижение напряженности на рынке труда Республики Татарстан, на 2016 год». Общий объем финансирования составил 507,5 млн рублей, из которых 299,4 млн рублей – средства федерального бюджета и 208,1 млн рублей – средства бюджета Республики Татарстан.



Рисунок 1 – Динамика показателей воспроизводства населения Республики Татарстан за 2011-2016 гг.



Рисунок 2 – Анализ динамики показателей занятости населения Республики Татарстан за 2012-2016 гг.

3. Внедрение показателя оценки эффективности деятельности ВУЗов по Российской Федерации – показателя трудоустройства выпускников данного ВУЗа. Данное новшество позволило добиться госу-

дарству отсеивания неэффективных ВУЗов, и заставило быть заинтересованными в трудоустройстве своих выпускников.



Рисунок 3 – Динамика неполной занятости населения Республики Татарстан за 2014-2016 гг.



Динамика полной занятости за анализируемый период уменьшилась на 8,6 тыс. человек, так в 2014 году 108,7 тыс. человек, а в 2016 году неполная занятость составила 100,1 тыс. человек.

По данным Отчета о деятельности органов исполнительной власти Республики Татарстан за 2016 год «в целях недопущения ухудшения ситуации на рынке труда республики в рамках государственной программы «Реализация дополнительных мероприятий в сфере занятости населения, направленных на снижение напряженности на рынке труда Республики Татарстан, на 2016 год» (далее – Программа) реализованы следующие мероприятия» [8].

«1. Организация временной занятости работников организаций, находящихся под риском увольнения.

На реализацию данного мероприятия выделены средства в сумме 382,9 млн рублей (средства федерального бюджета – 225,9 млн рублей, средства бюджета Республики Татарстан – 157 млн рублей). В данном мероприятии приняли участие 3 организации: ПАО «КАМАЗ» (г. Набережные Челны), ООО «АВТОТЕХНИК» (г. Набережные Челны), АО «КВАРТ» (г. Казань). По итогам 2016 года во временной занятости приняли участие 26 976 человек.

2. Трудоустройство на постоянную работу выпускников профессиональных образовательных организаций.

На реализацию данного мероприятия выделены средства в сумме 5,3 млн рублей (средства федерального бюджета – 3,1 млн рублей, средства бюджета Республики Татарстан – 2,2 млн рублей). Всего трудоустроено на постоянную работу 227 выпускников. В реализации мероприятия участвовали 11 предприятий: ПАО «КАМАЗ», ООО «ТД Челны-Хлеб», Казанский авиационный завод им. С.П. Горбунова – филиал ПАО «Туполев», ПАО «Казанский вертолетный завод», АО «Зеленодольский завод им. А.М. Горького», АО «ПО «Завод имени Серго», ООО «ПФМК», АО «КМПО» - Зеленодольский машиностроительный завод, ПАО «Зеленодольский фанерный завод», МУП «Метроэлектротранс», ОАО «Обувная фабрика Спартак».

3. Создание инфраструктуры, обеспечивающей доступность рабочих мест для инвалидов, и организация наставничества для трудоустройства и адаптации на рабочем месте инвалидов.

На реализацию данного мероприятия выделены средства в сумме 0,7 млн рублей (средства федерального бюджета – 0,4 млн рублей, средства бюджета Республики Татарстан – 0,3 млн рублей). По данному направлению трудоустроено 11 инвалидов: создана инфраструктура, обеспечивающая доступность рабочих мест для 3 инвалидов, и организовано наставничество для 8 инвалидов. В рамках реализации мероприятия договор по трудоустройству инвалидов, включая создание инфраструктуры, адаптацию на рабочем месте и наставничество, заключен с ООО «Учебно-производственное предприятие «Картонажно-полиграфические изделия» (г. Казань).

4. Опережающее профессиональное обучение, в том числе в другой местности, работников организаций, находящихся под риском увольнения, в том числе принимаемых на работу в иные организации, а также принятых на постоянную работу граждан из числа уволенных в связи с ликвидацией либо сокращением численности или штата работников.

На реализацию данного мероприятия выделены средства в сумме 118,6 млн рублей (средства федерального бюджета – 70 млн рублей, средства бюджета Республики Татарстан – 48,6 млн рублей). В 2016 году на опережающее обучение были направлены 7 269 работников организаций. Завершили обучение и приступили к трудовой деятельности 6 222 человека. При отборе предприятий, на которых осуществлялось опережающее обучение работников, особое внимание уделено наличию у них собственных программ развития персонала и на реализацию ими проектов, способствующих импортозамещению. Перечень 20 организаций – участников опережающего обучения и плановые показатели по численности работников по каждой из них определены Программой.» [8]

Таким образом, оценив динамику трудового потенциала Республики Татарстан, мы выявили, что существует проблема и миграционного характера. Количество мигрантов в регионе с каждым годом увеличивается, что также сказывается на трудовом потенциале региона и уровне занятости населения. Мигранты в основном составляют из стран Азии, Узбекистана, Таджикистана, Азербайджана, Казахстана и Киргизии, стран СНГ Молдавии и Грузии.

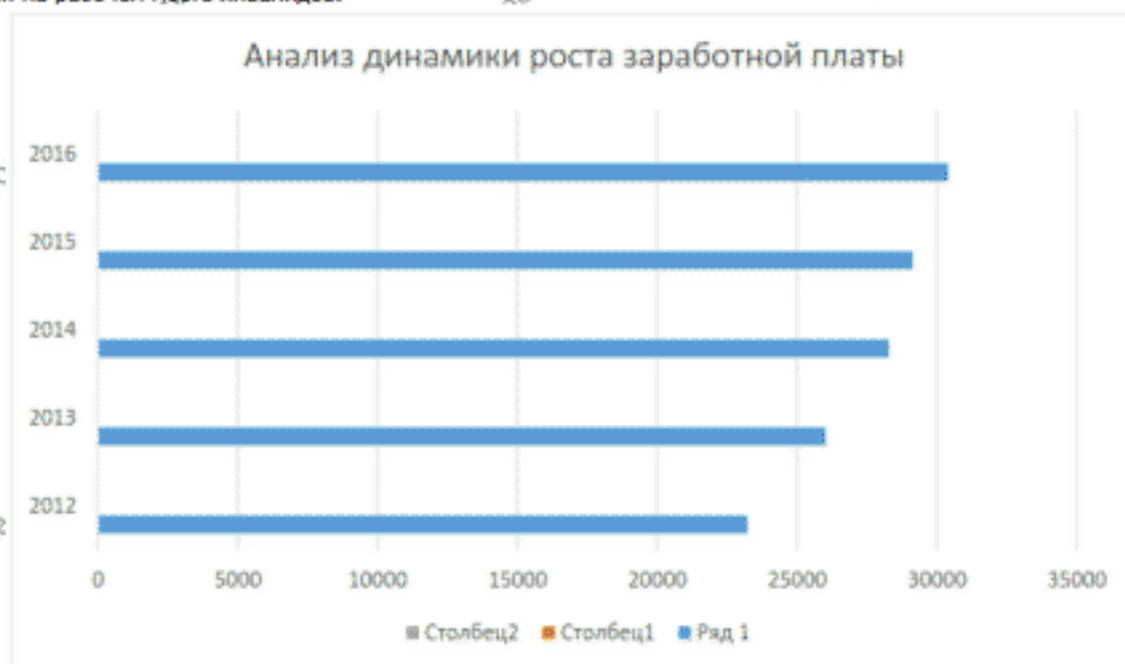


Рисунок 4 – Анализ динамики заработной платы работников организаций за 2012-2016 гг.

Следующей проблемой роста трудового потенциала является темп роста среднемесячной заработной платы работника. Проведем анализ динамики среднемесячной заработной платы работников организаций.

Анализируя рост заработной платы, мы наблюдаем, что за анализируемый период заработная плата выросла на 7176,1 руб., так в 2012 году заработная плата работников организации Республики Татарстан составила 23233,7 руб., а в 2016 году заработная плата составила 30409,8 руб., что на 1262,7 руб. Среднемесячная заработная плата работников бюджетной сферы составила в 2016 году: в сфере здравоохранения и предоставления социальных услуг – 25,4 тыс. рублей, в сфере образования – 23,6 тыс. рублей, в области культуры, искусства и кинематографии – 20,3 тыс. рублей.

Прожиточный минимум в Республике Татарстан составил в 2016 году 8077 руб., следовательно, есть расходы на коммунальные услуги, которые в среднем составили 5255 руб. Таким образом, личные сбережения в среднем после уплаты коммунальных услуг и прожиточного минимума составят 17 077,8 руб. Это итог без затрат на личные потребности и затрат на одежду, и при условии, что еще нет детей, тогда личные сбережения граждан сведутся к минимуму.

По данным Отчета о деятельности органов исполнительной власти Республики Татарстан « в 2016 году наблюдался сдержанный рост показателей уровня жизни населения Республики Татарстан. Денежные доходы на душу населения составили 32 909,3 рубля в месяц и увеличились по сравнению с уровнем 2015 года на 2,3 %. Реальные денежные доходы снизились на 2,6 %. »[8] «В 2016 году была продолжена работа по обеспечению соблюдения трудовых прав работников в части своевременной и полной оплаты их труда. По состоянию на 1 января 2017 года просроченная задолженность по заработной плате составила 12,6 млн рублей и уменьшилась по сравнению с данными на 1 января 2016 года на 55,8 %. Вся задолженность по заработной плате образовалась из-за отсутствия у предприятий и организаций собственных средств. В структуре просроченной задолженности по заработной плате наибольший удельный вес приходится на обрабаты-

вающие производства – 54,4 %, сельское хозяйство – 26,3 %, строительство – 19,3 %. Долги по выплате заработной платы в бюджетных организациях отсутствуют. »[8]

Таким образом, проанализировав трудовой потенциал Республики Татарстан, мы видим тенденцию роста данных показателей, однако все равно есть слабые места и направления их повышения. К сожалению весь трудовой потенциал в основном зависит от стоимости затраченного труда и выплачиваемой заработной платы. Есть проблема и в просроченной заработной плате, которая не выдается работникам от трех месяцев до одного года.

В заключении хочется отметить, что для повышения трудового потенциала региона необходимо проводить следующие мероприятия:

1. Разработать программу по сохранению в регионах талантливой молодежи повышению интеллектуальной собственности населения, так как именно она является действующим ядром в пополнении трудового потенциала населения.

2. Органам исполнительной власти в сфере бизнеса жестко контролировать невыплату заработной платы и лишать таких недобросовестных работодателей лицензии и права заниматься предпринимательской деятельностью. Регулярно вести работу с предприятиями-должниками и более жестко их наказывать введением нормативно-правовых документов органами исполнительной власти регионов.

3. Разработать программу по выплате белой заработной платы, так как примерно около 30% работодателей выплачивают заработную плату в конверте.

4. Необходимо власти региона регулярно стремиться повышать заработную плату работников государственной сферы и работников малого и среднего бизнеса.

5. Для повышения эффективности отдачи трудового потенциала необходимо ВУЗам более жестко контролировать прохождение производственной и преддипломной практики, сопровождать студентов именно с такими работодателями, которые действительно нуждаются в повышении эффективности использования трудового потенциала, его омоложении и конечно же стремление снизить текучесть кадров своих хозяйствующих субъектов.

#### Библиографический список

1. Базаров Р.Т., Тишкина Т.В. К вопросу регулирования инвестиционных процессов деятельности НКО // Горизонты экономики. - 2015. - №2 (21), С.50-54.
2. Базаров Р.Т., «К вопросу инвестиционной политики некоммерческого сектора Республики Татарстан», сегодня и завтра российской экономики, г. Москва, С. 90-93, 2014 год.
3. Караваева Е.В., Маландин В.В., Пилипенко С.А., Телешова И.Г. Первый опыт разработки и реализации программ подготовки научно в педагогических кадров как программ третьего уровня высшего образования: выявленные проблемы и возможные решения // Высшее образование в России. 2015. № 8-9. С. 5-15.
4. Кузнецова А.Р., Савитова Р.З., Ахметьянова А.И. Проблемы развития науки в современных условиях в Российской Федерации // Российский электронный научный журнал. 2016. № 2(20). С. 189-203. 10. Шкурко В., Шарый И., Ермаков В., Рябова Г. Научные кадры высшей квалификации для инновационной экономики // Наука и инновации. 2015. Т. 8. № 150. С. 46-51.
5. Конорев К.В. Совершенствование трудового потенциала регионов Российской Федерации // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 9 [Электронный ресурс]. URL <http://ekonomika.snauka.ru/2015/09/9786>
6. Отчет о деятельности органов исполнительной власти Республики Татарстан за 2014 год. <http://www.gossov.tatarstan.ru>
7. Отчет о деятельности органов исполнительной власти Республики Татарстан за 2015 год. <http://www.gossov.tatarstan.ru>
8. Отчет о деятельности органов исполнительной власти Республики Татарстан за 2016 год. <http://www.gossov.tatarstan.ru>

#### References

1. Bazarov R.T., Tshkina T.V. K voprosu regulirovaniya investitsionnyh processov deyatel'nosti NKO// Gorizontaly ehkonomiki. - 2015. - №2 (21), S.50-54.
2. Bazarov R.T., «K voprosu investitsionnoj politiki nekommercheskogo sektora Respubliki Tatarstan», segodnya i zavtra rossijskoj ehkonomiki, g. Moskva, S. 90-93, 2014 god.

3. Karayeva E.V., Malandin V.V., Pilipenko S.A., Teleshova I.G. Pervyj opyt razrabotki i realizacii programm podgotovki nauchno v pedagogicheskikh kadrov kak programm tret'ego urovnya vysshego obrazovaniya: vyjavlennyye problemy i vozmozhnyye resheniya // Vysshee obrazovanie v Rossii. 2015. № 8-9. S. 5-15.
4. Kuznecova A.R., Saltova R.Z., Ahmet'yanova A.I. Problemy razvitiya nauki v sovremennykh usloviyah v Rossijskoj Federacii // Rossijskij ehlektronnyj nauchnyj zhurnal. 2016. № 2(20). S. 189-203. 10. SHkurko V., SHaryj I., Ermakov V., Ryabova G. Nauchnye kadry vysshej kvalifikacii dlya innovacionnoj ehkonomiki // Nauka i Innovacii. 2015. T. 8. № 150. S. 46-51.
5. Konoreva K.V. Sovershenstvovanie trudovogo potenciala regionov Rossijskoj Federacii // EHkonomika i menedzhment innovacionnyh tekhnologij. 2015. № 9 [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2015/09/9786>
6. Otchet o deyatelnosti organov ispolnitel'noj vlasti Respubliki Tatarstan za 2014 god. <http://www.gossov.tatarstan.ru>
7. Otchet o deyatelnosti organov ispolnitel'noj vlasti Respubliki Tatarstan za 2015 god. <http://www.gossov.tatarstan.ru>
8. Otchet o deyatelnosti organov ispolnitel'noj vlasti Respubliki Tatarstan za 2016 god. <http://www.gossov.tatarstan.ru>

## Содержание

МЕХАНИЗМ ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ ПРЕДПРИЯТИЯ Азимица Е.В.	269
ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГА УСЛУГ Акулич Т.В., Безпалова А.С.	275
К ВОПРОСУ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН Базаров Р.Т., Данилин Г.М.	280
РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ОБЪЕДИНЕННЫХ АРАБСКИХ ЭМИРАТОВ В СОВРЕМЕННОМ ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕМСЯ МИРЕ Басирова Н.Н.	286
СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ВЗГЛЯД И СУЩЕСТВУЮЩИЕ ИМПЕРАТИВЫ Бельтюкова С.М.	289
О НЕОБХОДИМОСТИ ДАЛЬНЕЙШЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ Бочарова Т.А.	294
ИНСТИТУТЫ ГЧП КАК СПОСОБ РАЗВИТИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВСКОГО И ПРОИЗВОДСТВЕННОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ Булатова Э.И., Галимзянова А.Ф., Рочева О.А.	298
ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОЙ ПРОДУКЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ Воробьев Н.Н., Тулиян С.Э., Гладилин В.А.	301
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ – НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КРУПНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Горшкова Л.А., Поплавская В.А.	304
РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В АФРИКЕ: ДИНАМИКА МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ 1990-2015 гг. Диабатэ В.	307
ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ Запорожцева Л.А., Куриденко Ю.В., Фролова Д.В.	311
ОТРАЖЕНИЕ ВЛИЯНИЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ОПЫТА ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА КАЧЕСТВЕ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ Захарова С.Г., Шагалова Т.В.	314
ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЙ Ипполитов К.Б., Филиппова Н.К.	321
ИНФОРМАЦИОННЫЕ МЕДИА-ИННОВАЦИИ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ Козлов В.Д., Давыдова Е.В.	324
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКИ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ Конайнова Е.Е., Магомедалиева О.В., Мусатова И.В., Касторнова А.К.	328
РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ И АЛГОРИТМА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ И ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ Курбанова У.А.-И.	331
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ Ляманова Е.А.	336
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ, КООПЕРАЦИЯ И СОПЕРНИЧЕСТВО В МЕЖФИРМЕННЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСАХ Ляско А.К.	339
КРИТЕРИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ Митрохин В.В., Василькина А.А.	343
ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ И ПРОГНОЗЫ НАСЕЛЕНИЯ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ Молчанова Е.В., Базарова Е.Н.	347
ФОРМЫ И ПРИНЦИПЫ НЕПОСРЕДСТВЕННОГО ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ НАСЕЛЕНИЕМ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ Мустафаева У.С.	354
К ВОПРОСУ КЛАССИФИКАЦИИ ПАРАДИГМ В СОЦИАЛЬНОМ ПОЗНАНИИ Насиров М.Н.	359
СОВРЕМЕННЫЙ ПОРТРЕТ ВНУТРЕННЕГО ТРУДОВОГО МИГРАНТА Насырова С.И.	361
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ФИНАНСОВЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ И ТЕХНОПАРКОВ Некрасова И.В.	365
ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ТОВАРА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ Плешкова Н.А., Латков Н.Ю., Латкова Е.В.	370
МЕХАНИЗМ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ Ситкалиева К.В., Зиновчук А.С., Аторин В.Г., Иброхимов О.О.	373
ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИ ПОСТРОЕНИИ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА В СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКЕ КОМПАНИЙ Тарасова Ж.Н.	377

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКИ ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ	381
Туманов К.М., Корнева М.А.	
СООБЩЕСТВА ПРАКТИКОВ: СУЩНОСТЬ И РОЛЬ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ	384
Филаткина И.Д., Филаткина М.Д.	
АНАЛИЗ МИРОВОЙ ПРАКТИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН	388
Хусаинова С.В., Аюпова В.К.	
АНАЛИЗ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН	392
Шамсутдинова В.В., Базаров Р.Т.	

## Contents

FRAMEWORK OF INNOVATION EFFECT ON ENTERPRISES ECONOMICS Azmina E.V.	269
PERSPECTIVES OF INNOVATION IN COMPLEX SERVICE MARKETING Akulich T.V., Bezpalova A.G.	275
TO QUESTION THE FINANCIAL BEHAVIOR OF THE POPULATION IN THE REPUBLIC OF TATARSTAN Bazarov R.T., Danilin G.M.	280
THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY OF THE UNITED ARAB EMIRATES IN THE MODERN GLOBALIZING WORLD Basirova N.N.	286
THE STRUCTURE OF THE ECONOMY OF THE REGION: THE CONCEPTUAL VIEW AND THE EXISTING IMPERATIVES Bel'tyukova S.M.	289
ON THE NEED TO FURTHER IMPROVE THE ASSESSMENT OF FINANCIAL SECURITY OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS Bochkareva T.A.	294
INSTITUTES OF PPP AS A METHOD OF INTERACTION OF BANKING AND REAL SECTORS OF ECONOMICS Bulatova E.H.I., Galimzhanova A.F., Rocheva O.A.	298
THE FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF THE ORGANIC MARKET AS A FACTOR OF ECONOMIC SECURITY OF THE COUNTRY Vorob'ev N.N., Gulyan S.E.H., Gladilin V.G.	301
ORGANIZATIONAL CHANGE IS A NECESSARY CONDITION FOR THE COMPETITIVENESS OF LARGE INDUSTRIAL ENTERPRISES Gorshkova L.A., Poplavskaya V.A.	304
REGIONAL INTEGRATION IN AFRICA: DYNAMICS OF INTERREGIONAL TRADE 1990-2015 Diabateh V.	307
THE FORMATION OF THE FINANCIAL MECHANISM OF THE DEVELOPMENT OF THE COMMERCIAL ORGANIZATION Zaporozhceva L.A., Kurjenko YU.V., Frolova D.V.	311
REFLECTING THE INFLUENCE OF POSITIVE EXPERIENCE OF IMPLEMENTATION OF QUALITY MANAGEMENT SYSTEM ON THE QUALITY OF LIFE OF THE POPULATION OF NIZHNY NOVGOROD REGION Zaharova S.G., Shagalova T.V.	314
INFORMATION TECHNOLOGY EDUCATION IN THE CONTEXT OF CONTEMPORARY REALITIES Ippolitov K.G., Filippova N.K.	321
INFORMATION MEDIA-INNOVATIONS IN THE AGRICULTURAL SECTOR Kozlov V.D., Davydova E.V.	324
STRATEGIC DIRECTIONS OF GREEN ECONOMY DEVELOPMENT IN FOREIGN COUNTRIES Kononova E.E., Magomedalieva O.V., Musatova I.V., Kostornova A.K.	328
WORKING OUT OF MODEL AND ALGORITHM OF MANAGEMENT BY CIRCULATING ASSETS AND INCREASE OF ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE Kurbanova U.A. -I.	331
SOME ASPECTS OF LOGISTICS DEVELOPMENT IN SMALL AND MEDIUM BUSINESS Lyamanova E.A.	336
COMPETITIVENESS, COOPERATION AND COMPETITION IN INTERFIRM STRATEGIC ALLIANCES Lyasko A.K.	339
CRITERIA FOR THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF REGIONAL COMMERCIAL BANKS Mitrohig V.V., Vasil'kina A.A.	343
DEMOGRAPHIC MODELS AND FORECASTS OF THE POPULATION: REGIONAL ASPECT Malchanova E.V., Bazarova E.N.	347
FORMS AND PRINCIPLES OF DIRECT IMPLEMENTATION BY THE POPULATION OF LOCAL SELF-GOVERNMENT Mustafaeva U.S.	354
TO THE QUESTION OF THE CLASSIFICATION OF PARADIGMS IN SOCIAL COGNITION Nasirov M.N.	359
MODERN PORTRAIT OF THE INTERNAL LABOUR MIGRANT Nasyrova S.I.	361
IMPROVEMENT OF SPECIALISED FINANCIAL PRODUCTS FOR THE RUSSIAN INDUSTRIAL PARKS AND TECHNOLOGY PARKS Nekrasova I.V.	365
PRODUCT POSITIONING AS A TOOL FOR IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION Pleshkova N.A., Latkov N.YU., Latkova E.V.	370
MECHANISM OF STRATEGIC HUMAN RESOURCE MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION Sitkalieva K.V., Zinovchuk A.S., Atorin V.G., Ibrohimov O.O.	373
TERMINOLOGICAL PROBLEMS IN CONSTRUCTION OF CASH FLOW IN VALUATION OF COMPANIES Tarasova ZH.N.	377
COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF RUSSIAN AND INTERNATIONAL PRACTICE OF TECHNICAL REGULATION Tumanov K.M., Korneva M.A.	381

Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, № 10 (ч.3), 2017 г.

COMMUNITIES OF PRACTICE: ESSENCE AND ROLE IN THE KNOWLEDGE MANAGEMENT SYSTEM Filatkina I.D., Filatkina M.D.	384
THE ANALYSIS OF WORLD PRACTICE OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF SPECIAL ECONOMIC ZONES Husainova S.V., Ayupova V.K.	388
ANALYSIS OF THE LABOR POTENTIAL IN THE REPUBLIC OF TATARSTAN Shamsutdinova V.V., Bazarov R.T.	392

**Положение о рецензировании научных статей в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии»**

1. Настоящий порядок рецензирования направлен на обеспечение высокого качества научных материалов, публикуемых в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии». Редакционная политика нацелена на публикацию статей отличающихся научной новизной, актуальностью, практической значимостью.
2. Все рукописи статей, направляемые авторами в журнал для опубликования, подлежат научному рецензированию. Статьи направляются главным редактором по профилю научного исследования на рецензию одному из членов редакционного совета или независимому эксперту по рекомендации члена редакционного совета.
3. К рецензированию не привлекаются специалисты, работающие в том же научно-исследовательском учреждении или высшем учебном заведении, где выполнена работа.
4. Рецензенты уведомляются о том, что присланные им рукописи являются объектом авторского права.
5. Рецензирование проводится конфиденциально. Автору рецензируемой работы предоставляется возможность ознакомиться с текстом рецензии.
6. Рецензент в течение 7 дней делает заключение о возможности публикации статьи.
7. В рецензии должно быть указано:
  - соответствие содержания статьи ее названию;
  - оценка новизны рассматриваемой в статье проблемы, актуальности и практической значимости, отсутствие признаков фальсификации научных результатов и плагиата;
  - соответствие статьи современным достижениям в рассматриваемой области науки;
  - оценка формы подачи материала,
  - описание достоинств и недостатков статьи;
  - целесообразность публикации статьи.
8. Рецензент может:
  - рекомендовать статью к опубликованию;
  - рекомендовать к опубликованию после доработки с учетом замечаний;
  - не рекомендовать статью к опубликованию.

Если рецензент рекомендует статью к опубликованию после доработки с учетом замечаний или не рекомендует статью к опубликованию – в рецензии должны быть указаны причины такого решения.

9. При оценке статей необходимо обращать внимание на наличие в материале актуальности решаемой автором научной проблемы. Рецензия должна однозначно характеризовать теоретическую или прикладную значимость исследования, соотносить выводы автора с существующими научными концепциями. Необходимым элементом рецензии должна служить оценка рецензентом личного вклада автора статьи в решение рассматриваемой проблемы. Целесообразно отметить в рецензии соответствие стиля, логики и доступности изложения научному характеру материала, а также получить заключение о достоверности и обоснованности выводов.
10. Не принимаются к публикации статьи содержащие признаки как фальсификации результатов научных исследований, исходных данных и сведений, так и плагиата – представление в качестве собственных чужих идей и достижений, использование чужих текстов без ссылки на источник.
11. Редакция по электронной почте сообщает автору результаты рецензирования не позднее 3 дней с момента получения от рецензента рецензии.
12. Если в рецензии на статью имеются указания на необходимость ее исправления, то статья направляется автору на доработку. В случае несогласия с мнением рецензента автор статьи имеет право предоставить аргументированный ответ в редакцию журнала. Статья может быть направлена на повторное рецензирование. Оригинал рецензии остается в архиве редакции в течение пяти лет.

Окончательное решение о целесообразности публикации после рецензирования принимается главным редактором. В случае положительного заключения главный редактор журнала определяет очередность публикаций в зависимости от тематики номера журнала.



Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, № 10 (ч.3), 2017 г.

Редактор - В. А. Бондаренко  
Компьютерная верстка - О.В. Егорова

Учредитель - ИП Лукин А.С., Редакция журнала  
"Конкурентоспособность в глобальном мире:  
экономика, наука, технологии" - 610027, Ки-  
ров, ул. Карла Маркса 127, офис 305

E-mail: econom-journal@list.ru

Журнал включен в международную рефера-  
тивную базу данных Agris

Журнал включен Перечень рецензируемых  
научных изданий, в которых должны быть  
опубликованы основные научные результаты  
на соискание ученой степени кандидата наук,  
на соискание ученой степени доктора наук  
Высшей аттестационной комиссии при Мини-  
стерстве образования и науки Российской Фе-  
дерации.

© Редакция журнала "Конкурентоспособность  
в глобальном мире: экономика, наука, техно-  
логии", 2017

Подписано в печать 30.10.2017 г.

Формат 60x84/8.

Печать офсетная.

Тираж 500 экз. Усл. печ. л. 14,3.

Заказ 10

Отпечатано в издательстве ИП Лукин А.С.

Editor - V. A. Bondarenko  
Computer layout - O.V. Egorova

Founder - ИП Лукин А.С., Редакция журнала  
"Конкурентоспособность в глобальном мире:  
экономика, наука, технологии" - 610027, Ки-  
ров, ул. Карла Маркса 127, офис 305

E-mail: econom-journal@list.ru

The journal is included into the international ab-  
stract database Agris

The journal is including a list of peer-reviewed  
scientific publications, which should be pub-  
lished basic scientific results on the degree of  
Candidate of Sciences, for the degree of Doctor of  
Science of the Higher Attestation Commission of  
the Ministry of Education and Science of the Rus-  
sian Federation.

© The editorial board of "Competitiveness in a  
global world: economics, science, technology",  
2017

Signed in print 10.30.2017,

Format 60x84 / 8.

Offset printing.

500 copies. Cond. Pec. l. 14,3.

Order 10

Printed in the publishing house PRIVATE COM-  
PANY A.S. Lukin