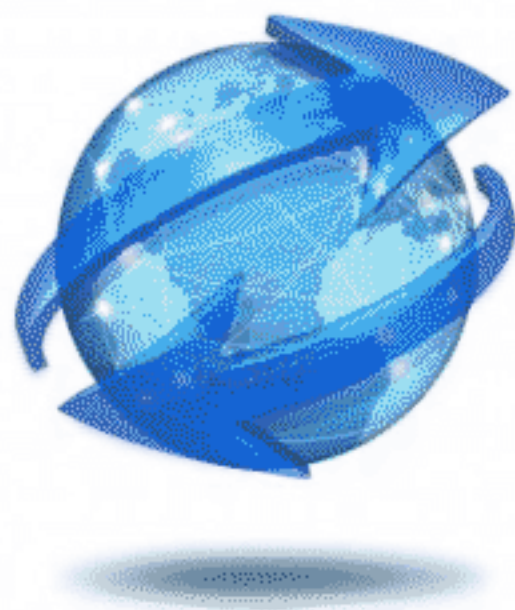


Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



№ 8 ч.4

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

Павырин 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

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ РОССИИ: ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Асланов Д.И., д.э.н., доцент, филиал ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

в г. Пятигорске Ставропольского края

Дитковская С.А., аспирант, филиал ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

в г. Пятигорске Ставропольского края

Аннотация: В статье рассмотрены и кратко проанализированы основные источники формирования и направления использования средств государственных социальных внебюджетных фондов России, что позволило сделать выводы об особенностях формирования их бюджетов. Основные результаты исследования были получены преимущественно путем применения аналитического метода.

Ключевые слова: государственные финансы, социальный внебюджетный фонд, целевой фонд, Пенсионный фонд, Фонд обязательного медицинского страхования, Фонд социального страхования.

Abstract: the article describes and briefly analyzes the main sources of formation and directions of use of means of the state social off-budget funds in Russia, which allowed to make conclusions about the peculiarities of formation of their budgets. The main results of the study were obtained mainly through the use of the analytical method.

Keywords: public finance, social off-budget fund, trust fund, pension fund, mandatory medical insurance fund, social insurance fund.

Смена экономической системы в конце 1990-х гг. привела к радикальным изменениям в хозяйственном механизме России, как в целом, так и в функционировании отдельных его составляющих, одной из которых была финансовая система. Переход страны к рыночным отношениям вызвал децентрализацию управления и ослабление роли государства, что потребовало переустройства всей системы государственных финансов. Таким образом и было положено начало созданию государственных внебюджетных фондов.

Государственные социальные внебюджетные фонды в России представляют собой целевые фонды денежных средств, которые формируются вне бюджетной системы с целью реализации прав граждан, закрепленных в Конституции РФ. Перераспределение части национального дохода для удовлетворения социально-экономических потребностей населения – одна из главных задач государства, решение которой осуществляется с помощью государственных внебюджетных фондов.

Социальные внебюджетные фонды являются самостоятельными финансовыми институтами. Однако самостоятельность эта имеет свои особенности, существенно отличаясь от экономической и финансовой самостоятельности государственных, акционерных, кооперативных, частных предприятий и организаций [3, с.141]. Она проявляется в том, что внебюджетные фонды осуществляют аккумулирование и использование денежных средств в размерах и на цели, регламентированные государством, которое в дальнейшем устанавливает уровень страховых платежей, а также вносит изменения, касающиеся структуры и уровня социальных выплат.

Таким образом, можно выделить следующие особенности внебюджетных фондов как особой формы государственных финансов:

1) средства фондов являются инструментом, при помощи которого государство в условиях нестабильного экономического развития регулирует хозяйственную жизнь, оказывает поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства, обеспечивает развитие социальной сферы и т.д.;

2) направленность на удовлетворение общественных потребностей и автономность от бюджетной системы создают необходимость государственного контроля, эффективность которого обеспечивается строго целевым использованием средств фондов;

3) их формирование происходит, главным образом, за счет отчислений юридических и физических лиц, носящих обязательный характер;

4) финансовые ресурсы фондов находятся в государственной собственности;

5) при определенных условиях (наличии положительного сальдо) средства фонда могут быть использованы для покрытия дефицита государственного бюджета.

Во многом эти особенности определяют значение государственных внебюджетных фондов, которое в современных условиях имеет тенденцию увеличения. Это обусловлено, прежде всего, параллельным ростом реальной потребности государства в значительных объемах финансовых ресурсов и целесообразной и оптимальной их концентрацией на государственном и территориальном уровнях в связи с новыми общегосударственными задачами и функциями.

В настоящее время в России активно функционируют и развиваются следующие основные по размерам и значению государственные социальные внебюджетные фонды:

- Пенсионный фонд (ПФ);
- Фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС);
- Фонд социального страхования (ФСС).

Целью создания вышеперечисленных фондов является формирование государством системы мер экономического и правового характера, основным направлением которых является компенсация или же минимизация последствий, возникающих в результате изменений социального или материального положения граждан и связанных с отсутствием работы, инвалидностью, беременностью и родами, потребностью в получении квалифицированной медицинской помощи, потерей кормильца, достижением пенсионного возраста, наличием профессионального заболевания и т.д. Иными словами, формирование государственных социальных внебюджетных фондов обусловлено, прежде всего, необходимостью страхования социальных рисков, которые неизбежны в условиях рыночной экономики [2, с.290].

Каждый социальный внебюджетный фонд имеет присущие ему характерные особенности формирования и использования финансовых средств. Однако, несмотря на это, их все же объединяют следующие общие черты экономического характера:

1) основная часть внебюджетных фондов создается в процессе перераспределения национального дохода, который поэтому и является основным материальным источником их формирования;

2) денежные средства фондов не входят в состав ни одного из бюджетов РФ и изъятию не подлежат;

3) вне зависимости от финансового положения фонды должны исполнять свои обязательства по обязательному социальному страхованию;

4) все социальные фонды являются страховыми, т.е. внесение суммы страховых взносов является возвратным процессом при условии наступления страхового случая;

5) отчисления в виде страховых взносов уплачиваются в фонды работодателями от всех сумм оплаты труда работников и по фиксированным ставкам.

Источники формирования внебюджетных фондов во многом определяются характером и масштабностью задач, для реализации которых они создаются. На разнообразие источников и их величину оказывает влияние экономическое положение страны на каждом конкретном этапе исторического развития [1, с.13].

Крупнейшим среди социальных внебюджетных фондов в России является Пенсионный фонд, служащий для предоставления наиболее значимых социальных услуг населению. Пенсионный фонд – это внебюджетный фонд, деятельность которого направлена на оказание социальной помощи (выплат) отдельным категориям граждан.

Пенсионное обеспечение входит в число одних из главных социальных гарантий со стороны государства по отношению к гражданам России, а пенсионная система – это многозвенный комплекс государственных органов социальной защиты, в компетенцию которых входит процессы назначения и выплаты пенсий.

Пенсионный фонд РФ оказывает значительное влияние на экономику страны в целом. Главная его цель – обеспечить заработанный человеком жизненный уровень путем перераспределения денежных средств во времени и пространстве, т.е. человек, благодаря своей трудовой деятельности и социальным отчислениям, обеспечивает себе определенный прожиточный уровень по достижении им пенсионного возраста.

Основными источниками формирования бюджета ПФ РФ являются:

- страховые взносы организаций, индивидуальных предпринимателей (ИП) и других субъектов пенсионного страхования;

- ассигнования из федерального бюджета;

- добровольные взносы физических и юридических лиц;

- финансовые санкции;

- доходы от размещения временно свободных денежных средств ОМС.

Расходы ПФ направляются на следующие цели:

- выплату государственных и страховых пенсий;

- выплату социальных пособий;

- оказание материальной помощи в виде ежемесячных социальных выплат отдельным категориям граждан;

- выдачу сертификатов на получение материнского (семейного) капитала;

- обеспечение деятельности ПФ.

В табл. 1 представлены данные об изменении объемов доходной и расходной части бюджета ПФ РФ, как в целом, так и по отдельным его статьям.

Таблица 1 - Исполнение бюджета ПФ РФ в 2015-2016 гг., млн.руб.

	2015 г.	2016 г.	Абсолютное отклонение, 2016/2015	Относительное отклонение, 2016/2015
Поступление	7126634	7625247	498613	107 %
из него:				
налоги, страховые взносы	3879872	4144948	265076	106,8 %
из федерального бюджета	3091683	3355303	263620	108,5 %
Расходование	7670270	7829672	159402	102,1 %
из него:				
на финансирование выплат населению пенсий, пособий	6322415	6677467	355052	105,6 %
из них на осуществление ежемесячной денежной выплаты	358755	383361	24606	106,9 %
обязательное пенсионное страхование	5785958	6054926	268968	104,6 %
предоставление материнского (семейного) капитала	328580	365250	36670	111,2 %
на финансирование расходов на содержание исполнительного органа Фонда	104774	107246	2472	102,4 %

Объем поступивших в ПФ финансовых ресурсов за рассматриваемый двухлетний период вырос на 498613 млн.руб. или 7%, в то время как величина израсходованных средств за этот же период увеличилась на 159402 млн.руб. или 2,1%. Данные изменения свидетельствуют о преимущественной доли привлеченных средств в структуре ПФ по сравнению с долей использованных. Но, несмотря на это, расходы в обоих годах превышают доходы, что говорит о наличии дефицита бюджета, который в 2015 году равнялся 543636 млн.руб., а в 2016 уменьшился более чем в 2 раза и составил 204425 млн.руб. Также стоит отметить, что главным источником подобной динамики увеличения доходов ПФ

явились поступления налогов и страховых взносов. Этому поспособствовало увеличение в 2016 году минимального размера оплаты труда (МРОТ) на 4%, которое привело к росту заработной платы работников, а, следовательно, и к уплате в качестве страховых взносов большей суммы денежных средств. Что касается расходов, то их увеличение наблюдается по всем статьям. Приоритетным же направлением использования средств явились мероприятия по выплате пенсии населению, что связано, прежде всего, с ее индексацией в 2016 году на 4%, причиной чему также послужило изменение величины МРОТ.

Фонд обязательного медицинского страхования занимает второе место по объему мобилизуемых денежных ресурсов после ПФ. Он осуществляет государственную политику, направленную на получение гражданами медицинской и лекарственной помощи за счет средств обязательного медицинского страхования (ОМС). Для реализации этих целей в России функционируют Федеральный фонд и территориальные фонды ОМС - ФФОМС и ТФОМС, которые являются двумя составляющими системы ОМС в целом. Главное их отличие состоит в том, что ФФОМС действует на государственном уровне, в то время как ТФОМС работают на территории субъектов РФ.

Далее отдельное внимание уделяется характеристике ФФОМС, поскольку именно он является учреждением, координирующим процессы мобилизации и использования денежных средств нижестоящих институтов системы ОМС.

Федеральный фонд обязательного медицинского страхования - это внебюджетный фонд, предназначенный для финансирования медицинского обслуживания населения РФ. Основной принцип финансовой политики руководства ФФОМС заключается в равномерном распределении имеющихся средств на медицинские нужды и реализацию целевых программ.

Ядро финансовой системы ФФОМС составляют доходы, которые можно разделить на следующие, схожие с ПФ, категории:

- страховые взносы организаций, индивидуальных предпринимателей, граждан;
- взносы ТФОМС, полученные от программ по договорным основам;
- бюджетные ассигнования;
- добровольные взносы физических и юридических лиц;
- доходы от размещения временно свободных финансовых средств.

Во исполнение бюджета средства Федерального фонда ОМС направляются на:

- выравнивание финансовых условий деятельности ТФОМС в рамках программы ОМС;
- реализацию мер социальной поддержки граждан по оказанию медицинской помощи и обеспечению лекарственными средствами;
- софинансирование страховых взносов на ОМС неработающего населения;
- финансирование отдельных мероприятий для системы ОМС, осуществляемых ФФОМС централизованно;
- содержание аппарата ФФОМС.

Несмотря на аналогичные с ПФ категории источников формирования денежных ресурсов, их размер в структуре бюджета ФФОМС значительно отличается. Для наглядности, данные об основных источниках поступления и направлениях использования средств представлены в табл. 2.

Таблица 2 - Исполнение бюджета ФФОМС РФ в 2015-2016 гг., млн.руб.

	2015 г.	2016 г.	Абсолютное отклонение, 2016/2015	Относительное отклонение, 2016/2015
Поступление	1573543	1657620	84077	105,3%
из него:				
налоги, страховые взносы	1537777	1624426	86649	105,6%
межбюджетный трансферт бюджету Федерального фонда ОМС на компенсацию выпадающих доходов бюджета ФФОМС в связи с установлением пониженных тарифов страховых взносов на ОМС	23860	25441	1581	106,6%
Расходование	1638815	1590151	-48664	97 %
из него:				
субвенции бюджетам ТФОМС на финансовое обеспечение организации обязательного медицинского страхования на территориях субъектов РФ	1412101	1458573	46472	103,3%
средства нормированного страхового запаса ФФОМС	97628	-	-	
межбюджетные трансферты в бюджет ФСС РФ на оплату медицинской помощи женщинам в период беременности, родов и в послеродовом периоде, а также профилактического медицинского осмотра ребенка в течение первого года жизни	18368	17819	-549	97%
на финансирование расходов на содержание исполнительного органа Фонда	536	492	-44	91,8%

Доходы бюджета ФФОМС в 2015-2016 гг. увеличились на 86649 млн.руб. или 5,6%. Важную роль здесь также играют страховые взносы: в 2015-2016 гг. доходы ФФОМС формировались преимущественно за их счет на 97-98%. Абсолютно противоположная ситуация обстоит с расходами, которые на конец анализируемого периода подверглись сокращению на 48664 млн.руб. или 3%. Об этом свидетельствует наличие в бюджете профицита (несмотря на

дефицит в 2015 году в размере 65272 млн.руб.), который на 2016 год составил 67469 млн.руб. Причиной этого стало снижение расходов по статьям бюджета, касающимся: содержания исполнительного органа Фонда (на 44 млн.руб. или 8,2%); медицинской помощи женщинам в период беременности, родов и послеродовом периоде, а также диспансеризации ребенка в течение первого года жизни (на 549 млн.руб. или 3%). Изменения в послед-

ней статье были вызваны снижением в 2016 году показателя рождаемости. Кроме того, следует отметить, что в этом же году средства нормированного страхового запаса не перераспределялись, что также сказалось на уменьшении расходов ФФОМС.

Последнюю позицию по величине аккумулируемых ресурсов занимает Фонд социального страхования РФ, который представляет собой внебюджетный фонд, осуществляющий обязательное страхование граждан РФ и управление средствами социального страхования. Он был сформирован с целью реализации государственных гарантий в области социального страхования и обеспечения контроля за целенаправленным и эффективным использованием средств социального страхования. Перед ФСС стоит ряд важнейших задач, которые заключаются в: выплате гарантированных государством пособий; оплате санаторно-курортного лечения; принятии мер, способствующих финансовой устойчивости системы социального страхования; участии при разработке государственных программ, касающихся охраны здоровья населения; подготовке специалистов для работы в социальной сфере.

Социальное страхование – это один из способов социальной защиты экономически активного населения от возможных рисков, вызванных потерей работы, трудоспособности, а, следовательно, и до-

ходов. Социальное страхование основано на зависимости объема страховых выплат от величины трудового вклада и страхового стажа. Средствами государственного социального страхования РФ и управляет ФСС, бюджет которого формируется за счет:

- страховых взносов работодателей, ИП и других субъектов социального страхования;
- средств от доходов, полученных в результате осуществления инвестиционной деятельности;
- добровольных взносов организаций и физических лиц;
- бюджетных ассигнований;
- прочих поступлений денежных средств, не запрещенных законодательством РФ.

В дальнейшем, эти средства распределяются на:

- выплату социальных пособий;
- оплату санаторно-курортных путевок для работников и их детей;
- оплату проезда к лечебным учреждениям;
- финансовое обеспечение деятельности ФСС и его региональных отделений;
- другие цели в соответствии с задачами ФСС.

Наиболее подробные данные о поступлении и использовании средств бюджета ФСС представлены в табл. 3.

Таблица 3 - Исполнение бюджета ФСС РФ в 2015-2016 гг., млн.руб.

	2015 г.	2016 г.	Абсолютное отклонение, 2016/2015	Относительное отклонение, 2016/2015
Поступление	541282	616414	75132	113,9%
из него:				
налоги, страховые взносы	531171	559764	28593	105,4%
из федерального бюджета	30440	25032	-5408	82,2%
из федерального фонда обязательного медицинского страхования	18368	17819	-549	82,2%
Расходование	612141	664898	52757	108,6%
из него:				
обязательное социальное страхование	539568	588732	49164	109,1%
пособия по уходу за ребенком гражданам, подвергшимся воздействию радиации вследствие радиационных аварий	2058	2247	189	109,1%
на оплату медицинской помощи женщинам в период беременности, родов и в послеродовом периоде, а также профилактического медицинского осмотра ребенка в течение первого года жизни	18134	17830	-304	98,3%
на финансирование расходов на содержание исполнительного органа Фонда	23187	22564	-623	97,3%

В ФСС, также как и в других внебюджетных фондах, наблюдается рост объема привлекаемых денежных ресурсов: доходы за рассматриваемый период увеличились на 75132 млн.руб. или 13,9%. Однако, несмотря на данную динамику, финансовые поступления от таких видов доходов, как межбюджетные трансферты из федерального бюджета и ФФОМС, были уменьшены по сравнению с 2015 годом на 7,8%, что явилось следствием снижения обеспеченности населения санаторно-курортным лечением. Расходы ФСС также возросли на 52757 млн.руб. или 8,6%. В основном, их рост в 2016 году был обусловлен увеличением использования средств на обязательное социальное страхование, что в свою очередь, стало результатом индексации ежемесячных страховых выплат пострадавшим от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на 6,4%. Снижение показате-

ля рождаемости, как и в случае с ФФОМС, также нашло свое отражение в расходах на оплату медицинской помощи женщинам в период беременности, родов и послеродовом периоде, а также диспансеризации ребенка в течение первого года жизни, и уменьшило их размер на 304 млн.руб. или 1,7%. Рассматривая соотношение доходов и расходов, в анализируемом периоде наблюдается дефицит бюджета, который в 2016 году составил 48484 млн.руб., что в 1,5 раза меньше, чем 2015 году (70 859 млн.руб.).

Кратко проанализировав данные об аккумулировании и использовании финансовых ресурсов государственных социальных внебюджетных фондов по основным статьям их бюджетов можно сделать вывод, что основным источником формирования доходов являются налоги и страховые взносы. Так, в ПФ эта статья за анализируемый двухлетний период в

среднем составляет 54,5% от общего объема мобилизуемых средств, в ФФОМС - 97,9%, в ФСС - 94,5%. Именно поэтому, этот фактор является своеобразным связующим звеном всех трех фондов. Расходы же, наоборот, имеют разнородный характер в зависимости от присущего каждому фонду целевого назначения: в ПФ приоритетным направлением использования денежных средств является выплата гражданам пенсий и пособий, в ФФОМС - предоставление субвенций территориальным фон-

дам ОМС на обеспечение ими обязательного медицинского страхования в субъектах РФ, в ФСС - финансирование мероприятий по обязательному социальному страхованию населения. Что же касается ассигнований из федерального бюджета, то здесь можно сказать, что наибольшая их часть концентрируется в ПФ, так как на его долю приходится 77% средств всех государственных социальных внебюджетных фондов.

Библиографический список

1. Левчаев, П.А. Внебюджетные фонды: учеб. пособие / П.А. Левчаев. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 149 с.
2. Мысляева, И.Н. Государственные и муниципальные финансы: учебник / И.Н.Мысляева. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 393с.
3. Нечаев, А.С., Антипин, Д.А., Антипина, О.В. Бюджетная система Российской Федерации: Учеб.пособие. - М.:ИНФРА-М, 2015. - 265с.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] - URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/gfn_tab1.htm (дата обращения: 01.08.2017)

References

1. Levchaev, P.A. Vnebyudzhethnye fondy: ucheb.posobie / P.A. Levchaev. - M.: INFRA-M, 2017. - 149 s.
2. Myslyayeva, I.N. Gosudarstvennyye i municipal'nyye finansy: uchebnik / I.N.Myslyayeva. - 3-e izd., pererab. i dop. - M.: INFRA-M, 2017. - 393s.
3. Nechaev, A.S., Antipin, D.A., Antipina, O.V. Byudzhethnaya sistema Rossijskoj Federacii: Ucheb.posobie. - M.:INFRA-M, 2015. - 265s.
4. Oficial'nyj sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki [EHlektronnyj resurs] - URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/gfn_tab1.htm (data obrashcheniya: 01.08.2017)

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Баишева А.Н., старший преподаватель, Северо-Восточный Федеральный университет имени М.К. Аммосова

Аннотация: Основной целью государственной политики занятости должно быть обеспечение занятости населения и повышение ее уровня, при этом должно учитываться профессионализм кадрового обеспечения приоритетных отраслей экономики, изменений в структуре социально-хозяйственного комплекса и схеме расселения. В данной статье мы рассмотрим, как осуществляется и ведется работа по стимулированию занятости населения в Республике Саха (Якутия). Проанализируем действующую государственную программу "Содействие занятости населения Республики Саха (Якутия) на 2012 - 2019 годы", изучим ее основные направления и подпрограммы. **Ключевые слова:** занятость населения, уровень жизни, безработица, трудовая миграция, трудовая мобильность.

Abstract: The main goal of the state employment policy should be to maximize the level of employment of the population, taking into account a provision of priority sectors of the economy with professionals, changes in the structure of socio-economic complex and settlement scheme. In this article we will consider an issue of implementation of activities on stimulating of employment in the Sakha Republic (Yakutia). We will analyze the current state program "Support of population employment in the Sakha Republic (Yakutia) for 2012 - 2019" and study its main trends and subprograms. **Keywords:** employment of population, standard of living, unemployment, labor migration, labor mobility.

Актуальность выбранной темы статьи заключается в том, что в условиях негативного воздействия кризисных явлений на общество в целом растет количество безработных, снижается уровень жизни населения, для устранения которых государством должны предприниматься различные защитные меры. В первую очередь это касается поддержки занятости населения, и они должны быть направлены на сохранение стабильной ситуации на рынке труда.

Цель данной статьи – исследовать особенности стимулирования занятости населения на примере Республики Саха (Якутия), проанализировать действующую государственную программу "Содействие занятости населения Республики Саха (Якутия) на 2012 - 2019 годы".

Основная часть. Для создания благоприятных условий для снижения безработицы руководством Республики была утверждена государственная программа Республики Саха (Якутия) "Содействие занятости населения Республики Саха (Якутия) на 2012 - 2019 годы". Основанием для разработки стали Закон Российской Федерации от 19.04.1991 N 1032-1 "О занятости населения в Российской Федерации" Указ Главы Республики Саха (Якутия) от 04.07.2016 N 1255 "Об утверждении Перечня государственных программ Республики Саха (Якутия)".

Задачами этой программы являются: обеспечение граждан достойной работой; наряду с этим, обеспечение трудоспособных граждан на временные работы; оказание помощи безработным гражданам в поиске работы и их трудоустройстве; помощь в переподготовке по требуемым профессиям для повышения качества рабочей силы, предлагающей услуги на рынке труда; формирование и развитие стремления граждан к трудоустройству; реализация безработным гражданам социальных выплат; организация выплаты компенсаций и исполнение расходов, ресурсное снабжение центров занятости населения для предоставления государственных услуг в сфере поддержки занятости трудоспособного населения; оказание помощи гражданам в поиске работы и трудоустройстве в другой местности; финансовая поддержка и стимулирование граждан за профессиональную мобильность. Наряду с другими регионами Российской Федерации и Дальневосточного федерального округа показатель уровня безработицы в Республике Саха (Якутия) остается одним из высоких. Известно, что показатель уровня общей безработицы по итогам 2016 года составил 7,3% численности экономически активного населения. Для сравнения, уровень безработицы в среднем за четвертый квартал 2016 года по Российской Федерации 5,7%, по Дальневосточному федеральному округу - 6,9%. [1]

	2013	2014	2015	2016
Уровень безработицы в Республике Саха (Якутия), %	7,4	7,4	7,3	7,3
Уровень безработицы в Дальневосточном федеральном округе, %	6,5	6,4	6,4	6,9
Уровень безработицы в Российской Федерации, %	5,5	5,2	5,7	5,7
	2014	2015	2016	
Экономически активное население, тыс. чел.	502,9	501,3	489,7	
в том числе:				
занятые в экономике, тыс. чел.	465,6	464,5	454,6	
безработные, тыс. чел.	37,3	36,7	36,0	
зарегистрированные безработные, тыс. чел.	8,2	9,8	11,8	
Уровень общей безработицы, в %	7,4	7,3	7,5	
Уровень регистрируемой безработицы, в %	1,6	2,0	2,2	
Коэффициент напряженности на рынке труда (чел. на вакансию)	0,9	1,5	2,5	

По итогам 2016 года в Республике Саха (Якутия) численность занятых в экономике составила 454,6 тыс. человек и уменьшилась на 2,1% по сравнению с 2015 годом. Этому способствовал рост уволенных работников организаций. Всего было уволено 4,9 тыс. работников, что на 25% больше, чем в 2015 году. Потребность работодателей уменьшилась на 12% и составила 6,8 тыс. вакансий. Наибольшие значения уровня безработицы за 2016 год были в

Намском районе (14,8%), в Эвено-Бытантайском (13,5%), в Верхневилуйском и Горном районах (13,4%). Низкий уровень безработицы отмечался в Алданском районе (3,6%), в Мирнинском (4,4%), Ленском (4,7%). [2]

Приведенные данные говорят о том, что высокий уровень безработицы был отмечен в районе, где высокая численность населения (Намский), но недостаточно развития в экономическом плане для

обеспечения населения трудоспособного возраста работой, а низкий уровень безработицы наблюдается в промышленных районах, создающих новые рабочие места в рыночных отраслях. Особенно в трудное положение подпадают небольшие города, поселки. Так как в таких городах есть одно, два градообразующих предприятия, в котором работают большая часть трудоспособного населения, при ликвидации которого без работы могут остаться больше половины населения таких городов, поселков. (г. Алдан, г. Ленск, г. Нюрба, п. Мохсоглох).

К основным причинам, из-за которых сохраняется высокий уровень безработицы, можно отнести следующие: дисбаланс, существующий между спро-

сом рабочей силы и предложением, как количественный, так и качественный. Определяется это некоторой зависимостью и обособленностью местных рынков труда, низким уровнем конкурентоспособности и мобильности, предлагаемых на рынке труда рабочих ресурсов. В силу природных условий и расселения населения на территории республики отметим, что в сельскохозяйственных и арктических районах существует проблема избытка трудовых ресурсов и недостаток рабочих мест, тогда как в промышленных районах республики наоборот, недостаточно трудовых и профессиональных ресурсов на предлагаемые свободные вакансии.

на 01.01.2016 [3]

Улусы (районы)	Уровень безработицы (%)	Уровень зарегистрированной безработицы (%)	Численность безработных, состоящих на учете в ЦЗН (чел.)	Количество вакансий, (ед.)
Алданский	5,1	1,1	245	343
2 Ленский	4,7	0,8	231	664
3 Мирнинский	4,4	1,3	665	1 025
4 Нерюнгринский	5,8	1,5	650	693
5 г. Якутск	6,5	0,7	1 111	3 643
6 Амгинский	12,6	4,9	355	46
7 Булуунский	13,9	1,2	51	46
8 Верхневилуйский	14,0	2,6	224	17
9 Горный	13,3	4,7	238	13
10 Кобайский	12,5	7,5	419	32
11 Намский	15,6	4,8	470	34
12 Эвено-Бытантайский	14,4	9,7	138	20

Специфика экономики северных регионов заключается в большей степени зависимости трудоспособного населения от занятости в бюджетном секторе. В Якутии большая часть населения занята в здравоохранении, социальном обеспечении, образовании, предоставлении прочих услуг коммунального, социального и персонального характера, в муниципальном, государственном секторе. Вот именно и эта зависимость может отрицательно сказаться на устойчивости села. Так в здравоохранении, в социальной сфере, в образовании, в сельском хозяйстве задействованы рабочими местами 50 % занятого сельского населения. Если рассмотреть подробно, то уровень заработной платы в бюджетной сфере составляет порядка 60 % от среднего республиканского значения, а в сельском хозяйстве составляет около 35 %. Таким образом, узость сферы приложения труда на селе, низкий уровень оплаты труда в отрасли «сельское хозяйство» и неразвитость не аграрных видов занятости не обеспечивают сельскому населению желаемый социально приемлемый уровень доходов. По итогам изучения занятости трудоспособного населения и существующих реальных проблем на рынке труда Республики Саха (Якутия) для реализации разработанной Программы и достижения определенной в ней цели, деятельность по ее реализации запланирована по стратегическим направлениям. Рассмотрим некоторые из этих направлений.

1. Содействие трудоустройству граждан. Этим направлением охвачены граждане, обратившиеся в органы службы занятости с проблемой поиска и трудоустройства. В этом направлении задействованы все спектры государственных услуг по поддержке в трудоустройстве экономически активного населения, согласно государственной политике, проводимой в области занятости населения.

Мы только перечислим те услуги, которые оказывает служба занятости Республики: поиск подходящей работы для граждан, нуждающихся в нем и их трудоустройство; организация взаимодействия в поиске работы гражданам, которые испытывают трудности в этом; для поддержания предприниматель-

ской инициативы граждан, реализуются специальные мероприятия; по поиску и подбору нужных работников, организовано сотрудничество органов службы занятости с работодателями; организованы и реализуются курсы переподготовки на разных уровнях предоставляемого образования с целью повышения конкурентоспособности трудовых ресурсов. Известно, что каждый гражданин имеет право на труд и помощь в трудоустройстве есть организационной предпосылкой в реализации этих прав. Гражданин, обратившийся в службу занятости в поисках работы, рассчитывает на комплексную помощь в решении собственного трудоустройства и получения результата, в данном случае выхода их из состояния безработицы. Естественным показателем доли трудоустроенных граждан в общей численности граждан, обращающихся за помощью с целью поиска подходящей работы и есть целевой индикатор реализуемой подпрограммы. [4]

2. Социальная поддержка безработных. Она представляется гражданам, в установленном порядке признанным безработными. Согласно Закону о занятости населения в Российской Федерации, такие меры предоставляются гражданам, находящимся в активном поиске вариантов подходящей для них работы и осуществляется в оказании материальной помощи, а также реализуется в виде выплаты им пособия по безработице. [5]. А также параллельно, согласно Закону, безработным выплачивается стипендия за время прохождения профессионального обучения или переподготовки, получения дополнительного профессионального образования. При переселении в другое место жительства безработного, также оказывается финансовая поддержка безработного гражданина и членов его семьи, и возмещаются затраты Пенсионного фонда Российской Федерации на выплаты, связанные с возможным досрочным выходом на пенсию безработных граждан предпенсионного возраста. Уровень зарегистрированной безработицы является целевым индикатором этой подпрограммы. Расчет данного показателя вычисляется как отношение числа, зарегистрированных в органах

службы занятости безработных граждан к общему числу экономически активного населения.

3. Осуществление полномочий в области содействия занятости населения. Целью этого стратегического направления в решении проблемы трудоустройства безработных граждан является повышение качества предоставления услуг государственных организаций и учреждений в сфере помощи в занятости населения. Программой предусмотрены расходы на обеспечение государственных казенными учреждениями, в том числе центрами занятости населения, систематической, планомерной и результативной деятельности в сфере помощи безработным в дальнейшем трудоустройстве. Таким образом, осуществляются полномочия в сфере содействия занятости населения. Доля трудоустроенных безработных в общей численности граждан, в связи со снятием с регистрационного учета является целевым индикатором подпрограммы.

4. Стимулирование мобильности граждан безработных граждан, возвращение их в трудовую деятельность. Целью этого стратегического направления является содействие повышению мобильности местных трудовых ресурсов. В связи с этим организована

поддержка работодателей и граждан, поддерживающих трудовую миграцию в пределах Республики Саха (Якутия). Компенсации и иные выплаты гражданам и есть меры поддержки с целью трудоустройства в другой местности. В числе мероприятий по содействию занятости населения можно отнести: стажировки в производственных предприятиях, профессиональное обучение, а также предоставления работодателям сертификатов и удостоверений о прохождении курсов обучения, переподготовки для привлечения трудовых ресурсов из другой местности. Следует отметить, что все стратегические направления Программы включают в себя реализацию ряда специфических мероприятий. Такая структуризация содержания деятельности, согласно принятой Программе, определена повышенной мобилизацией реагирования на происходящие изменения рынка труда, что позволяет привносить корректирующие действия в общую концепцию Программы, которые зависят от воздействий объективных факторов.

Для осуществления приведенных стратегических направлений были заложены следующие предельные объемы средств для реализации Программы с распределением по годам средства в сумме [4].

Общий объем - 6 712 591,9 тыс. рублей, в том числе на:	Общий объем - 7 424 254,3 тыс. рублей, в том числе на:
2012 год - 838 219,6 тыс. рублей;	2012 год - 893 724,9 тыс. рублей;
2013 год - 809 622,2 тыс. рублей;	2013 год - 862 667,8 тыс. рублей;
2014 год - 802 454,0 тыс. рублей;	2014 год - 914 931,6 тыс. рублей;
2015 год - 874 778,5 тыс. рублей;	2015 год - 931 896,5 тыс. рублей;
2016 год - 825 153,8 тыс. рублей;	2016 год - 947 753,3 тыс. рублей;
2017 год - 854 623,3 тыс. рублей;	2017 год - 951 137,3 тыс. рублей;
2018 год - 853 870,2 тыс. рублей;	2018 год - 961 071,6 тыс. рублей;
2019 год - 853 870,2 тыс. рублей;	2019 год - 961 071,6 тыс. рублей;

Как уже мы отмечали, целью Программы является создание благоприятных условий для снижения безработицы в республике. Преодоление республикой состояния стагнации на местном рынке труда и формирования позитивной тенденции в сфере занятости населения будет считаться достижением поставленной цели.

На основании вышесказанного отметим, что с начала возникновения кризисных явлений в республике был установлен оперативный мониторинг за ситуацией на рынке труда и процессами уволь-

нения работников, в целях снижения безработицы в сельской местности, а также обеспечения потребности работодателей за счет местных трудовых ресурсов разработаны мероприятия по стимулированию мобильности граждан Республики Саха (Якутия).

Таким образом, можно сделать вывод, что проводимая в Республике Саха (Якутия) антикризисная политика позволяет и позволит предупредить глубокий спад экономики и стабилизирует обстановку на рынке труда в Якутии.

Библиографический список

1. Официальный сайт// Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.gks.ru/>.
2. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия) <http://sakha.gks.ru/http://sakha.gks.ru/>
3. Официальный сайт Центра занятости населения г.Якутска <http://czn.ykt.ru/http://czn.ykt.ru/>
4. Указ Президента Республики Саха (Якутия) от 12 октября 2011 года N 958 (в редакции Указов Главы Республики Саха (Якутия) <http://docs.cntd.ru/document/438887822> от 04.05.2016 N 1107, <http://docs.cntd.ru/document/444958953> от 21.12.2016 N 1586 Государственная программа РС (Я) «Содействие занятости населения Республики Саха (Якутия) на 2012-2019 года». <http://docs.cntd.ru/document/453120592>;
5. Закон Республики Саха (Якутия) от 28 июня 2012 г. 1093-З N 1079 "О квотировании рабочих мест для трудоустройства граждан, испытывающих трудности в поиске работы, в Республике Саха (Якутия)".

References

1. Oficial'nyj sajt// Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki. [Elektronnyj resurs]. - URL: <http://www.gks.ru/>.
2. Oficial'nyj sajt Territorial'nogo organa Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Respublike Саха (Yakutiya) <http://sakha.gks.ru/http://sakha.gks.ru/>;
3. Oficial'nyj sajt Centra zanyatosti naseleniya g.Yakutska <http://czn.ykt.ru/http://czn.ykt.ru/>;
4. Ukaz Prezidenta Respubliki Саха (Yakutiya) ot 12 oktyabrya 2011 goda N 958 (v redakcii Ukazov Glavy Respubliki Саха (Yakutiya) <http://docs.cntd.ru/document/438887822> ot 04.05.2016 N 1107, <http://docs.cntd.ru/document/444958953> ot 21.12.2016 N 1586 Gosudarstvennaya programma RS (YA) «Sodejstvie zanyatosti naseleniya Respubliki Саха Yakutiya) na 2012-2019 goda». <http://docs.cntd.ru/document/453120592>;
5. Zakon Respubliki Саха (Yakutiya) ot 28 iyunya 2012 g. 1093-Z N 1079 "O kvotirovani i rabochih mest dlya trudoustrojstva grazhdan, ispytyvayushchih trudnosti v poiske raboty, v Respublike Саха (Yakutiya)".

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВТОРИЧНЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ (ВМР), КАК ВЕКТОР СОВРЕМЕННОЙ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Бездудная А.Г., д.э.н., профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Венгерцев В.Г., старший преподаватель, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Анотация: В статье рассматриваются особенности формирования социально-экономической структуры региона, изучаются различные научные подходы зарубежных и отечественных авторов к формированию понятия «регион». Проведен анализ взаимосвязи данных понятий для определения сущности устойчивого развития региона. Рассмотрено и уточнено понятие «вторичных материальных ресурсов» (ВМР) на основе образующихся отходов в социально-экономической и экологической структуре региона и сформулировано авторское видение сущности устойчивого развития региона.

Ключевые слова: регион, отрасль, пространственный подход, концепции устойчивого развития, экологические, экономические факторы, вторичные материальные ресурсы.

Abstract: the article considers peculiarities of formation of the socio-economic structure of the region studied by the different scientific approaches of foreign and domestic authors to the formation of the concept of "region". The analysis of the relationship of these concepts to define the essence of sustainable development in the region. Considered and clarified the concept of "secondary material resources" (SMR) on the basis of waste generated in the socio-economy and ecological structure of the region and formulated the author's vision of the essence of sustainable development of the region.

Keywords: region, sector, spatial approach, the concept of sustainable development, ecological and economic factors of secondary material resources.

Исследование формирования и развития механизмов управления устойчивым развитием уже давно рассматривается как весьма значимая проблема для управленческой практики и экономической теории. Особую актуальность данная проблема приобретает на современном этапе развития, характеризующейся глобальной нестабильностью как в России, так и в мировом сообществе. Обеспечение устойчивого развития сегодня подразумевает необходимость разработки новых современных подходов к формированию и реализации стратегий развития, новых методов и форм управления социально-экономическими системами. [1]

В России указанные приоритетные направления развития становятся все более востребованными с учетом существенной региональной дифференциации, которая сопровождается различными экономическим потенциалом, объемом природных ресурсов, уровнем квалификации и образования рабочей силы и пр. [2] При этом в ближайшей перспективе первоочередными мероприятиями обеспечения устойчивого развития социально-экономической сферы являются: структурная трансформация российской экономики, стабилизация функционирования отечественной промышленности, прежде всего, высокотехнологичной, сбалансированность рынка труда, обеспечение макроэкономической стабильности и положительных темпов роста.

В данной связи целесообразно рассмотреть сущность понятия «регион». К наиболее распространенным подходам определения относятся следующие [3]:

- территориальный, в соответствии с которым регион представляет собой территориально-пространственную единицу, характеризующаяся определенными границами территориальных образований (может быть одна административно-территориальная единица либо их объединение); то есть, это территория, которая объединяет несколько государств);

- экономический, в соответствии с которым регион представляет собой территорию жизни и деятельности населения, функционирование которого основано на достижении производственно-

экономических целей. Данный подход представляет регион как часть национального народнохозяйственного комплекса, которая характеризуется завершенностью воспроизводственных процессов, при этом все регионы формируют целостность государственной экономики;

- социальный, в соответствии с которым регион представляет собой социально-территориальное сообщество, характеризующееся социальной общностью населения и локализацией производственных отношений;

- социально-экономический, в соответствии с которым регион представляет собой социально-экономическую систему, основные звенья которой (социальная сфера и материальное производство) сбалансированы. Причем в данном подходе регион выступает как территориальное образование, которое обладает собственными региональными органами управления и четко очерченными границами; в рамках которых происходит воспроизводство социальных и экономических процессов жизнеобеспечения населения;

- управленческий, в соответствии с которым регион представляет собой, с одной стороны - структурное подразделение, выполняющее определенные функции, а с другой - систему управления;

- административный подход, в соответствии с которым регион связан с границами административного деления внутри конкретного государства.

В 70-х - 80-х годах двадцатого века, когда изучением региона стали заниматься западноевропейские и американские ученые, регион принято было рассматривать исключительно как территориальную единицу государства. [4] Этот период можно назвать началом становления разнообразия региональных подходов. В нашем понимании регион - это особый субъект, сформированный в процессе влияния множества факторов, включающих кроме экономических, демографических, территориальных и другие сложившиеся нормы, и ценности проживающего на конкретной территории социума, обладающего собственным органом управления.

Современное понимание термина «регион» развивается в рамках многостороннего, комплексного, системного, междисциплинарного взгляда на него.

Регион – это часть территории государства, характеризующаяся сочетанием присущих ей признаков: общность экономической деятельности и хозяйственных структур, природно-географическое единство, а также культурная, конфессиональная, языковая и этническая общность населения. [5]

С методологической точки зрения категорию «регион» можно назвать ключевой и системообразующей компонентой региональных исследований, которые основываются на следующих принципах:

- локализации – исследование взаимосвязей территориально локализованной совокупности различных явлений;

- дифференциации – исследование региональных различий одного и того же явления.

То есть, предметом в процессе региональных исследований чаще всего выступают пространственные измерения любых явлений. Рассмотрение региона в качестве социально-экономической системы принято дополнять использованием пространственного подхода, что позволяет обогащать и расширять представления об условиях и факторах территориального социально-экономического развития, вместе с этим объективно усложняя представления об уровне влияния на данные процессы пространственного фактора, о закономерностях функционирования региона как системы.

При таком подходе регион призван, прежде всего, обеспечить повышение эффективности использования общественных фондов, регулирование и уровня издержек предприятий при помощи развития региональной инфраструктуры. К основополагающим признакам региона можно отнести: [6]

- целостность воспроизводственных процессов;
- единство экономико-географических объектов;
- функционирование межотраслевых структур с относительно замкнутым производственным циклом.

Таким образом, в настоящее время в российской экономической науке сформированы следующие методологические подходы к исследованию региона: пространственный, социальный и экономический. Причем пространственный подход проявляется в процессе управления не столько социальными и экономическими отношениями, сколько сочетанием факторов производства на уровне региона. Пространственный подход можно назвать интегративным, характеризующим современные представления о комплексных закономерностях развития общества и экономики региона.

Принципы пространственного подхода подразумевают, что важным моментом единства регионального пространства выступает его взаимосвязи, взаимообусловленности, взаимодействия между структурными элементами региональной экономики. С данной позиции регион является составным элементом пространственной структуры экономики, социально-экономической системой, становление которой происходит на основе взаимосвязанного развития производственной и ресурсной сферы, населения. При этом регионы, объединяя различные по виду и качеству подсистемы, базируются на взаимодействии одновременно протекающих политических, экономических, социальных, демографических, природных, технологических, экологических и культурных процессов.

Помимо разделения региональной экономики по функциональному признаку на население, средства производства, природные ресурсы, инфраструктуру, потребительские товары и выделением денежного (стоимостного) и материально-вещественного аспекта экономики региона существуют и другие методы ее структурирования. Наиболее распростра-

ненным является представление о региональной экономике как комплекса взаимосвязанных отраслей. [7]

Отрасль – это часть экономики, сфера производственно-экономической деятельности. Отрасль состоит из объектов, обладающих единством исполняемых функций, выполняемых технологических процессов, видов и назначения выпускаемой продукции. В связи с наличием трех различных признаков (целевой функции, вида продукции, технологии) невозможно выделить отрасли и включенные в них субъекты хозяйствования однозначным образом, поэтому состав видов и объектов деятельности, из которых состоит определенная отрасль, весьма условен и может меняться.

Соотношение элементов экономики и наличие устойчивых взаимосвязей внутри отрасли, между региональными отраслями и регионами в целом, рациональное построение протекающих в них процессов, обеспечивают целостность всех структурных элементов экономики региона, что, в свою очередь, обеспечивает их эффективное социально-экономическое функционирование. [8]

Очевидно, что достижение устойчивого экономического роста требует поиска более эффективных мер государственного воздействия, устранение накопившихся структурных диспропорций. Термин «устойчивое развитие» [9] стал широко применяться в экономической литературе и общественно-политической деятельности после доклада Брундтланд Г.Х. в 1987 г., являющегося на тот момент председателем Международной комиссии по окружающей среде и развитию Организации Объединенных Наций. [10] В указанном документе было отмечено, что человечество может и должно придавать собственному развитию долговременный и устойчивый характер для того, чтобы оно отвечало не только интересам ныне живущих людей, но и давало возможность будущим поколениям удовлетворять свои потребности. Основным направлением перехода к устойчивому развитию были названы новейшие технологии, позволяющие увеличить производительность труда, повысить общую эффективность производственных процессов и снизить загрязнение окружающей среды. [11]

В дальнейшем в 1992 г. в Рио-де-Жанейро была проведена Конференция ООН, где утвердили Декларацию, состоящую из 27 принципов, которые провозглашают необходимость усиления международного сотрудничества, искоренения бедности, защиты окружающей среды, ликвидации и ограничения для нежизнеспособных моделей производства, разработки и использования инноваций, недопущения войн и сохранения культуры всех национальностей. Данные принципы демонстрируют, что экономика при переходе к устойчивому развитию будет занимать подчиненное положение и должна адаптироваться к установленным целям и ценностям устойчивого развития.

В условиях свободной рыночной экономики большое внимание уделяется процессам разработки, внедрения и контроля хозяйственных целей поставленных перед любой экономической системой. Т. Габрусевич отмечает, что с ростом интереса к концепции устойчивого развития появляется необходимость в разработке соответствующих методов измерения его размера или эффективности, что позволяет говорить о важности информационной функции учета для удовлетворения потребностей в реализации концепции устойчивого развития. [12]

Международное сообщество в течение почти полувека вело дискуссии о новой модели развития человеческой цивилизации на основе концепции устойчивого развития. По мнению Р. Волчека она включает в себя интеграцию трех областей: эколо-

гической, социальной и экономической в целях улучшения качества жизни в глобальном масштабе. Автор рассматривает шесть этапов эволюции подхода к концепции устойчивого развития на международной арене и анализ ее ключевых задач. [13]

Согласно мнению Б. Бартншиака [14] устойчивое развитие является в настоящее время наиболее важной категорией развития. Реализация принципов устойчивого развития должна включать в себя множество инструментов на всех уровнях управления. Важную роль в деле обеспечения устойчивого развития играет государство, которое формирует политику и стратегические пути развития. Одним из инструментов управления является политика государственной поддержки экологической деятельности.

Ж. Адамска [15] считает, что проблема устойчивого развития для отдельных территорий особенно важна. При этом реализация мероприятий, направленных на достижение экологического, социального, экономического и комплексного развития возможна с помощью индикаторов устойчивого развития и определяется эндогенными условиями региона.

Еще один польский автор А. Микуца-Ковальчик [16] считает, что в последние десятилетия можно наблюдать переориентацию бизнеса с максимизации прибыли на изучение его влияния на окружающую среду. Автор предлагает шире использовать реализацию стратегии КСО (корпоративной социальной ответственности) и связанные с ним социально ответственные действия для устойчивого развития.

Необходимость включения в концепцию устойчивого развития экологического аспекта привела к возникновению нового термина: «зеленая» экономика, которая также широко рассматривается в научной литературе.

Хамдоуч А. и Депрет М. рассматривали устойчивое развитие на уровне региона, что позволило им установить необходимость осознания разграничения функций между различными участниками обеспечения устойчивого развития на местном и глобальном уровнях, что приводит к изменению государственной политики. Основываясь на некоторых национальных примерах, авторы объясняют ключевую роль интеграции и интертемпоральной согласованности государственной и региональной политики. [17] О необходимости и значимости государственной политики для решения экологических проблем в процессе устойчивого развития говорится также в работах М. Тшангела [18], И. Претти [19], Т. Эхрсмана, Ц. Окереке [20], И.М. Борей-Саладина, И.Н. Турока [21], Э. Высокинска [22].

Согласно Думитру Ралуца-Ана-Мариа [23] концепция зеленой экономики дает ответ на многочисленные кризисы, с которыми мир сталкивается в последние годы - климатические, продовольственные и экономические кризисов. То есть экологический аспект в концепции устойчивого развития является альтернативной парадигмой, которая открывает перспективы роста, защищая экосистемы Земли и, в свою очередь, способствует снижению уровня бедности. Таким образом, переход к устойчивому развитию с учетом экологического аспекта повлечет за собой отход от системы, которая позволяет, и порой сама генерирует различные кризисы.

Проведенный анализ научных трудов показал, что научной литературы, характеризующей деятельность по использованию отходов производства в качестве необходимой составляющей развития региона, крайне мало. Кроме того, большинство ученых, как правило, слабо раскрывает необходимость активизации процессов использования вторичных материальных ресурсов, представляющих

собой отходы производственной и бытовой деятельности.

Активное развитие промышленного производства, рост численности населения способствуют значительному повышению уровня загрязнения экологической среды. По мнению экспертов, традиционно к наиболее значительным источникам загрязнения окружающей среды можно отнести производственную сферу деятельности человека, которая оказывает отрицательное воздействие на почвенную, воздушную, водную составляющие среды. Причем масштабы подобного влияния значительно возрастают, трансформируясь с расположенных на маленькой ограниченной территории к проблемам, носящим межнациональный и глобальный характер.

Степень негативного воздействия, усугубляется также серьезным изменением климата на планете, заставляя правительства и общественные институты развитых государств задумываться о необходимости регулирования уровня загрязнения окружающей среды со стороны.

Осознание опасности дальнейшего развития, связанной с нарастанием экологической напряженности, вынудило многих исследователей учитывать экологический фактор, начался процесс изучения экологического аспекта устойчивого развития экономики, в отношении которого до сих пор нет единой точки зрения. Например, Л.М. Булгакова и Р.Н. Плотникова под экологическим аспектом устойчивого развития понимают «процесс введения экологического фактора в анализ экономических показателей развития». [24] В данном контексте экологический аспект представляет собой разработку и внедрение способов учета экономических потерь производственной деятельности от снижения уровня охраны окружающей среды, а также их минимизацию. [25]

По мнению Л.А. Попова [26] экологический аспект устойчивого развития по своей сути является социально-экологической оптимизацией экономики, данный процесс рассчитан на получение наибольшего эколого-экономического эффекта, в котором сочетается охрана окружающей среды, эффективное функционирование экономической системы, рациональное использование природных ресурсов.

Следует отметить, что для России и ее регионов актуальным является переход к устойчивому эколого-экономическому развитию, которое предполагает максимизацию социальной полезности потенциального вторичного сырья (образующихся отходов). Усиление негативного антропогенного влияния на все аспекты жизни общества и деятельности региональной экономики, сложности в минимизации экологических рисков сейчас и в будущем связаны с тем, что она развивается, не учитывая факторы устойчивого развития. Понимание перехода к подобному типу развития, который учитывает экологический аспект, продекларировано в следующих нормативно-законодательных актах:

- Стратегии устойчивого развития Российской Федерации.
- Концепции устойчивого развития Российской Федерации.
- Национальной оценке прогресса Российской Федерации при переходе к устойчивому развитию.
- Концепции устойчивого развития сельских территорий.

Немного на это, высоких результатов в экологической сфере после утверждения данных документов не было получено, что обусловлено недостаточной проработанностью вышеуказанных актов в отношении деятельности по использованию вторичных материальных ресурсов с учетом организационной и производственной структуры экономики региона, специфики отраслевой структуры, а также

технологических и функциональных особенностей деятельности.

Мы считаем, что для изменения существующей негативной ситуации, складывающейся, необходима решения следующих вопросов:

- совершенствование системы территориального и стратегического планирования в сфере экологии;
- обеспечение согласованности территориального и отраслевого развития;
- укрепление и расширение финансово-хозяйственных связей между предприятиями региона в процессе использования вторичных ресурсов;
- обеспечение качества окружающей среды, которое необходимо для устойчивого развития экономики региона.

В результате, управление устойчивым развитием региона можно охарактеризовать большим разнообразием управленческих функций, что обусловлено, также, сложностью региональной социально-экономической системы. Сущность управления устойчивым развитием на основе использования вторичных материальных ресурсов, как современного направления управленческой деятельности выражается, на наш взгляд, в формировании эффективного, экономико-эколого-ориентированного механизма разработки и осуществления приоритет-

ных стратегических решений, имеющих ключевое значение для стабилизации экологических проблем. На данный момент нет единой концепции в отношении трактовки указанного термина, поэтому для изучения теоретических аспектов данного вопроса и формирования понимания устойчивого развития региона на основе использования вторичных материальных ресурсов, представляется целесообразным предложить авторское определение сущности устойчивого развития региона, как процесс прогрессивного количественного и качественного изменения социальной, экономической и экологической сфере региона, нацеленный на одновременное повышение эффективности и снижение ресурсоемкости и подразумевающего под собой необходимость разработки механизма устойчивого развития, направленного на формирование научно-обоснованного функционирования системы управления вторичными материальными ресурсами.

Можно сделать обоснованный вывод, что представленные выше особенности экологического аспекта устойчивого развития, демонстрируют необходимость для любого региона анализировать и учитывать экологические факторы, в том числе, и как категорию экономическую, представляющую единую комплексную составляющую механизма устойчивого развития.

Библиографический список

1. Ускова, Т.В. Управление устойчивым развитием региона: монография // Т.В. Ускова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. – 355 с.
2. Цылин, И.С. Стратегия и тактика развития экономики России до 2020 года на федеральном и региональном уровнях: монография / колл. авторов; под ред. И.С. Цылина, Ю.Н. Шедько. – М.: ВГНА Минфина России, 2011. – 481 с.
3. Плисецкий, Е.Л. Региональная экономика: учебник / Е.Л. Плисецкий; под ред. Е.Л. Плисецкого, В.Г. Глушковой. – М.: Изд-во Юрайт, 2014. – 583 с.
4. Российское экономическое пространство: проблемы и перспективы реструктуризации: Тюнен, И.Г. Изолированное государство в отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике / И.Г. Тюнен. – М.: Экономическая жизнь, 1926.
5. Российское экономическое пространство: проблемы и перспективы реструктуризации: монография / под ред. В.И. Гришина, Г.Ю. Гагариной. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 187 с.
6. Enright M.J. Survey on the Characterization of Regional Clusters: Initial Results. Working Paper, Institute of Economic Policy and Business Strategy: Competitiveness Program, University of Hong Kong, 2000. – 21 p.
7. Аганбегян А. Г., Михеева Н. Н., Фетисов Г. Г. Модернизация реального сектора экономики: пространственный аспект // Регион. 2012. № 4.
8. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов / Гос. ун-т — Высшая школа экономики. 5-е изд. [стер.]. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.
9. sustainable development (англ.)
10. Коптюг, В.А. Информационный обзор / В. А. Коптюг; Конференция ООН по окружающей среде и развитию (3-14 июня 1992 г.; Рио-де-Жанейро). – Новосибирск: СО РАН, 1992. – 62 с.
11. Мекуш, Г.Е. Кемеровская область: Устойчивое развитие: опыт, проблемы, перспективы / Г.Е. Мекуш. – М.: Институт устойчивого развития Общественной палаты Российской Федерации / Центр экологической политики России, 2011. – 62 с.
12. Gabrusewicz, T. The ability of the accounting system to satisfy information needs in the concept of sustainable development // Research Papers of the Wrocław University of Economics / Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. 2014, Issue 329, p109-137.
13. Wolczek, P. The evolution of the approach to the concept of sustainable development on the international scene // Research Papers of the Wrocław University of Economics / Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. 2014, Issue 338, p206-218. 13p.
14. Bartniczak B. The impact of state aid schemes on the implementation of sustainable development concept // Research Papers of the Wrocław University of Economics / Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. 2016, Issue 453, p169-178.
15. Adamska, H. Implementation of sustainable development concept on rural areas - case study // Research Papers of the Wrocław University of Economics / Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. 2016, Issue 452, p165-176.
16. Mikucka-Kowalczyk, A. socially responsible actions taken by kghm polska miedz sa vs. the concept of sustainable development // Research Papers of the Wrocław University of Economics / Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. 2016, Issue 454, p239-251.
17. Hamdouch, A., Depret, N. Sustainable development policies and the geographical landscape of the green economy. actors, scales and strategies // Finisterra: Revista Portuguesa de Geografia. 2012, Vol. 47 Issue 94, p49-80.
18. Tshangela, M. Environmental technology assessment for enhanced green economy transition in South Africa // International Journal of African Renaissance Studies. 2014, Vol. 9 Issue 2, p213-226.
19. Pretty, J. The Consumption of a Finite Planet: Well-Being, Convergence, Divergence and the Nascent Green Economy // Environmental and Resource Economics, August 2013, v. 55, Iss. 4, pp. 475-99

20. Ehresman, T., Okereke, C. Environmental justice and conceptions of the green economy // *International Environmental Agreements: Politics, Law & Economics*. Mar2015, Vol. 15 Issue 1, p13-27. 15p.
21. Borel-Saladin, J.M.; Turok, I.N. The Green Economy: Incremental Change or Transformation? // *Environmental Policy and Governance* July-Aug. 2013, vol.23, no.4, pp. 209-220.
22. Wysokińska, Z. Transition To A Green Economy In The Context Of Selected European And Global Requirements For Sustainable Development // *Comparative Economic Research*. Dec2013, Vol. 16 Issue 4, p203-226.
23. Dumitru Raluca-Ana-Maria. Green economy -- risks and challenges of sustainable development// *Internal Auditing & Risk Management*. mar2013, Vol. 8 Issue 1, p38-52.
24. Булгакова Л.М., Плотникова Р.Н. Проблемы экологизации экономики и экономизации экологии. Фундаментальные исследования. 2009. № 5. С. 121-122.
25. Булгакова Л.М., Плотникова Р.Н. Проблемы экологизации экономики и экономизации экологии. Фундаментальные исследования. 2009. № 5. С. 121-122.
26. Попов Л.А. Концепция устойчивого развития, или новая социально-экономическая парадигма. Учет и статистика. 2012. № 26. С. 65-68.

References

1. Uskova, T.V. Upravlenie ustojchivym razvitiem regiona: monografiya // T.V. Uskova. – Vologda: ISEHRT RAN, 2009. – 355 s.
2. Cypin, I.S. Strategiya i taktika razvitiya ehkonomiki Rossii do 2020 goda na federal'nom i regional'nom urovnyah: monografiya / kollektiv avtorov; pod red. I.S. Cypina, YU.N. SHed'ko. – M.: VGNM-Minfina Rossii, 2011. – 481 s.
3. Pliseckij, E.L. Regional'naya ehkonomika: uchebnik / E.L. Pliseckij; pod red. E.L. Pliseckogo, V.G. Glushkovoj. – M.: Izd-vo Yurajt, 2014 – 583 s.
4. Rossijskoe ehkonomicheskoe prostranstvo: problemy i perspektivy restrukturalizacii: Tyunen, I.G. Izollirovanoe gosudarstvo v otnoshenii k sel'skomu hozyajstvu i nacional'noj ehkonomike / I.G. Tyunen; – M.: EHkonomicheskaya zhizn', 1926.
5. Rossijskoe ehkonomicheskoe prostranstvo: problemy i perspektivy restrukturalizacii: monografiya / pod red. V.I. Grishina, G.YU. Gagarinof. – M.: NIC INFRA-M, 2013. – 187 s.
6. Enright M.J. Survey on the Characterization of Regional Clusters: Initial Results. Working Paper, Institute of Economic Policy and Business Strategy: Competitiveness Program, University of Hong Kong, 2000. – 21 p.
7. Aganbegyan A. G., Mheeva N. N., Fetisov G. G. Modernizaciya real'nogo sektora ehkonomiki: prostranstvennyj aspekt // *Region*. 2012. № 4.
8. Granberg A. G. Osnovy regional'noj ehkonomiki: uchebnik dlya vuzov / Gos. un-t – Vysshaya shkola ehkonomiki. 5-e izd. [ster.]. M.: Izd. dom GU VSHEH, 2006.
9. sustainable development (angl.)
10. Koptjug, V.A. Informacionnyj obzor / V. A. Koptjug; Konferenciya OON po okruzhayushchej srede i razvitiyu (3-14 iyunya 1992 g.; Rio-de-Zhaneiro). – Novosibirsk: SO RAN, 1992. – 62 s.
11. Mekush, G.E. Kemerovskaya oblast'. Ustojchivoje razvitie: opyt, problemy, perspektivy / G.E. Mekush. – M.: Institut ustojchivogo razvitiya Obshchestvennoj palaty Rossijskoj Federacii / Centr ehkologicheskoy politiki Rossi, 2011. – 62 s.
12. Gabrusewicz, T. The ability of the accounting system to satisfy information needs in the concept of sustainable development // *Research Papers of the Wrocław University of Economics / Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*. 2014, Issue 329, p109-117.
13. Wolczek, P. The evolution of the approach to the concept of sustainable development on the international scene // *Research Papers of the Wrocław University of Economics / Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*. 2014, Issue 338, p206-218. 13p.
14. Bartniczka B. The impact of state aid schemes on the implementation of sustainable development concept // *Research Papers of the Wrocław University of Economics / Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*. 2016, Issue 453, p169-178.
15. Adamska, H. Implementation of sustainable development concept on rural areas - case study // *Research Papers of the Wrocław University of Economics / Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*. 2016, Issue 452, p165-176.
16. Mikucka-Kowalczyk, A. socially responsible actions taken by kghm polska miedz sa vs. the concept of sustainable development // *Research Papers of the Wrocław University of Economics / Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*. 2016, Issue 454, p239-251.
17. Hamdouch, A., Depret, M. Sustainable development policies and the geographical landscape of the green economy. actors, scales and strategies // *Finisterra: Revista Portuguesa de Geografia*. 2012, Vol. 47 Issue 94, p49-80.
18. Tshangela, M. Environmental technology assessment for enhanced green economy transition in South Africa // *International Journal of African Renaissance Studies*. 2014, Vol. 9 Issue 2, p213-226.
19. Pretty, J. The Consumption of a Finite Planet: Well-Being, Convergence, Divergence and the Nascent Green Economy // *Environmental and Resource Economics*, August 2013, v. 55, Iss. 4, pp. 475-99
20. Ehresman, T., Okereke, C. Environmental justice and conceptions of the green economy // *International Environmental Agreements: Politics, Law & Economics*. Mar2015, Vol. 15 Issue 1, p13-27. 15p.
21. Borel-Saladin, J.M.; Turok, I.N. The Green Economy: Incremental Change or Transformation? // *Environmental Policy and Governance* July-Aug. 2013, vol.23, no.4, pp. 209-220.
22. Wysokińska, Z. Transition To A Green Economy In The Context Of Selected European And Global Requirements For Sustainable Development // *Comparative Economic Research*. Dec2013, Vol. 16 Issue 4, p203-226.
23. Dumitru Raluca-Ana-Maria. Green economy -- risks and challenges of sustainable development// *Internal Auditing & Risk Management*. mar2013, Vol. 8 Issue 1, p38-52.
24. Bulgakova L.M., Plotnikova R.N. Problemy ehkologizacii ehkonomiki i ehkonomizacii ehkologii Fundamental'nye issledovaniya. 2009. № 5. S. 121-122.
25. Bulgakova L.M., Plotnikova R.N. Problemy ehkologizacii ehkonomiki i ehkonomizacii ehkologii Fundamental'nye issledovaniya. 2009. № 5. S. 121-122.
26. Popov L.A. Konceptiya ustojchivogo razvitiya, ili novaya social'no-ehkonomicheskaya paradigma Uchet i statistika. 2012. № 26. S. 65-68.

ПУТИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПОЛИМЕРНОГО КЛАСТЕРА В НИЖНЕКАМСКОМ МУНИЦИПАЛЬНОМ РАЙОНЕ

Габдуллина Г.К., к.э.н., доцент, Набережночелнинский филиал Казанского национально-исследовательского технического университета им. А.Н. Туполева - КАИ

Гафиятов И.З., д.э.н., профессор, Нижнекамский институт информационных технологий и телекоммуникаций ФГБОУ ВПО КНИТУ им. А.Н. Туполева - КАИ

Хайдаров Р.Р., к.с.н., доцент, Нижнекамский институт информационных технологий и телекоммуникаций ФГБОУ ВПО КНИТУ им. А.Н. Туполева - КАИ

Аннотация: Развитие полимерного кластера в Нижнекамском муниципальном районе (НМР) является одним из условий повышения конкурентоспособности производителей полимерной продукции и соответственно НМР, а также интенсификации механизмов частно - государственного партнерства. Концентрация крупных нефтехимических комплексов, природно-климатические условия, менталитет населения, исторически сложившаяся инфраструктура и прочее обуславливают объективный характер, целесообразность создания и развития полимерного кластера в рассматриваемом районе. Перечень объективных факторов справедливо дополняется факторами субъективного характера, среди которых особо следует выделить региональную политику Правительства РТ в сфере развития экономики и ведения бизнеса, позволяющих перевести регион из перечня депрессивных в состав инвестиционно - привлекательных, демонстрирующих высокие показатели хозяйствования. В первом и во втором случаях формой отражения экономического положения НМР являются показатели экономики, бюджета и социальной сферы района. В статье по результатам проведенного SWOT-анализа представлены пути развития производственного потенциала полимерного кластера в Нижнекамском муниципальном районе.

Ключевые слова: полимерный кластер, производители, анализ, методика оценки, факторы, показатели эффективности, рекомендации, стратегическое развитие.

Abstract: Development of polymer cluster in Nizhnekamsk municipal district (NMD) is one of the conditions of competitiveness of producers of polymer products and, accordingly NMD as well as the intensification of mechanisms of public - private partnerships. The concentration of large petrochemical complexes, the climatic conditions, the mentality of the population, the historically established infrastructure and so on determine the objective character and feasibility of the creation and development of polymer cluster in the district. A list of objective factors rightly is complemented by subjective factors among which should be highlighted the regional policy of the government of Tatarstan in the sphere of economics and business allowing to transfer the region from the list of depressed investment into attractive outperforming management. There are indicators of the economy, budget and social sphere of the district in the first and second cases of reflection of the economic situation of NMD. There are the ways of development of the productive capacity of the polymer cluster in Nizhnekamsk municipal district by results of the conducted SWOT analysis in the article.

Keywords: polymer cluster, manufacturers, analysis, assessment methodology, factors, performance indicators, recommendations, and strategic development.

Создание и развитие полимерного кластера в Нижнекамском муниципальном районе (НМР) следует рассматривать в долгосрочной (стратегической) перспективе, поскольку развитие территориальных кластеров является одним из условий повышения конкурентоспособности экономики района и интенсификации механизмов частно-государственного партнерства. Использование кластерного подхода должно занять одно из ключевых мест в стратегических планах социально-экономического развития Нижнекамского муниципального района.

Для разработки рекомендаций по стратегическому развитию производственного потенциала и производственной кооперации предприятий - участников полимерного кластера проведен SWOT-анализ, с целью выявления сильных и слабых сторон полимерного кластера в НМР, его потенциальных возможностей и угроз (см. табл. 1).

Первый фактор конкурентного преимущества - наличие крупных предприятий нефтехимической и нефтеперерабатывающей отрасли. Нижнекамский муниципальный район является одним из экономически значимых районов Татарстана, на который приходится пятая часть производимой в республике промышленной продукции. В районе зарегистрировано около 3,5 тысяч хозяйствующих субъектов, среди них более 20 промышленных предприятий. Основными отраслями в НМР являются нефтехимия и нефтепереработка. Здесь функционируют крупнейшие предприятия российского и мирового значения, такие как ПАО «Ниж-

некамснефтехим», ПАО «Нижнекамшина», АО «ТАНЕКО», ОАО «ТАИФ-НК» [7-11].

Второй фактор конкурентного преимущества - количество действующих производителей полимерной продукции, в том числе малых предприятий. По состоянию на 1.01. 2017 года в полимерном кластере насчитывается 17 предприятий (1-якорное ПАО «Нижнекамснефтехим» и 16 предприятий - участников), что составляет 13,5 % от числа зарегистрированных в республике производителей полимерной продукции. Среди них 2 крупнейших производителя, 2 предприятия среднего и 13 малого бизнеса. В 2017 году ПАО «Нижнекамснефтехим» планирует модернизировать и расширить производство синтетических каучуков, а также начать строительство нового олефинового комплекса мощностью до 1,2 млн. тонн в год с интегрированными производствами пластиков (полиэтилена, полипропилена, полистирола). В итоге предприятие планирует до 2021 года довести производство каучуков до 1 млн. тонн в год, пластиков до 1,5 млн. тонн в год [7].

Третий фактор конкурентного преимущества - наличие трудовых ресурсов, в том числе выпускников высших и средних специальных образовательных учреждений по данному профилю. Численность населения Нижнекамского муниципального района составляет 273,5 тысяч человек, из которых 65,9% - трудоспособного возраста. На крупных и средних предприятиях занято 88,9 тыс. человек, в том числе в промышленности - 36 тыс. человек, то есть потенциал человеческих ресурсов в районе достаточно высокий.

Таблица 1. Матрица SWOT-анализа кластера производителей полимерных изделий НМР по состоянию на 01.01.2017 год

Сильные стороны	Слабые стороны
Наличие крупных предприятий нефтехимической и нефтеперерабатывающей отрасли	Отсутствие единого координационного центра в НМР
Количество действующих производителей полимерной продукции, в том числе малых предприятий	Низкая степень кооперации участников полимерного кластера
Наличие трудовых ресурсов, в том числе выпускников высших и средне специальных образовательных учреждений по данному профилю	Отсутствие развитого субкластера производства компаундов и композитных материалов со стабильным качеством сырья
Наличие научных, инновационных центров в ПАО «НКНХ» и ПАО «НКШ», открытие нефтехимического инжинирингового центра (НИЦ)	Сложность внедрения инновационной продукции из-за процедуры сертификации и необходимости замены устаревших ГОСТов
Рост спроса на продукцию из пластика и резины	Низкая платежеспособность субъектов полимерного кластера, ограничивающая возможность приобретения современного качественного оборудования
Возможности	Угрозы
Потенциал будущего роста числа предприятий – участников полимерного кластера, в том числе по переработке полимерных отходов	Отсутствие отечественного оборудования и технологических линий для производства полимерной продукции
Потенциал будущего роста числа предприятий по производству полимеров для строительства	Отсутствие качественной оснастки для производства полимерной продукции
Потенциал будущего роста числа предприятий по производству упаковки	Зависимость от производителей сырья
Заинтересованность Минэкономразвития РФ и администрации НМР	

Ежегодно промышленные предприятия г. Нижнекамска пополняются выпускниками профильных средне специальных и высших учебных заведений.

Четвертый фактор конкурентного преимущества – наличие научных, инновационных центров в ПАО «Нижнекамнефтехим» и ПАО «Нижнекамшина», открытие в городе нефтехимического инжинирингового центра (НИЦ). На предприятиях ПАО «Нижнекамнефтехим» и ПАО «Нижнекамшина», входящих в состав полимерного кластера вводят научно – технические центры, активно разрабатывающие и внедряющие в производство новые технологии, новые материалы, новые виды продукции. В 2016 году на базе КНИТУ – КИИ в рамках развития ИнноКама был создан Инжиниринговый центр, ориентированный на нефтехимию.

Также в составе кластера в наличии имеется готовая производственная площадка с развитой инфраструктурой – ООО «УК «Индустриальный парк Камские Поляны».

Пятый фактор конкурентного преимущества – рост спроса на полимерную продукцию. В настоящее время Россия по потреблению полимеров находится на уровне стран третьего мира (46 кг. в год на душу населения, в то время как в США и Западной Европе достигает 130-150 кг.). В то же время, по оценкам аналитиков за 2016 год потребление полимерных материалов скорее всего стабилизируется, рост примерно составит 5%, производство полимерных изделий возрастет от 12 до 20%. (в расчетах прогноза автором использована средняя величина 16%).

В таблице 2 показана динамика производства и потребления полимерной продукции в России.

Таблица 2 - Динамика рынка полимерной продукции в Российской Федерации за 2010 – 2016 годы

	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год (прогноз)
Производство	4,95	5,39	5,40	6,19	6,39	7,15	8,29
Потребление	6,19	7,06	7,50	7,27	7,86	7,35	7,71

Прогноз изменения потребления до 2022 года будет составлен, на основе трендовой регрессионной модели. Аналитическая связь описана уравнением прямой:

$$y = a_0 + a_1 t \quad (1)$$

Система нормальных уравнений для нахождения параметров данной модели имеет следующий вид:

$$\begin{cases} n \cdot a_0 + a_1 \cdot \sum t = \sum y \\ a_0 \cdot \sum t + a_1 \cdot \sum t^2 = \sum y \cdot t \end{cases} \quad (2)$$

где n- объем исследований совокупности;
t – время (год);
y – переменная (объем потребления).

На первом этапе проведены расчеты коэффициентов a_1 и a_0 в программе Excel, по результатам которых капитала уравнение прямой прогноза объема потребления полимерных материалов примет вид:

$$y = 6,456 + 0,2035 \times t$$

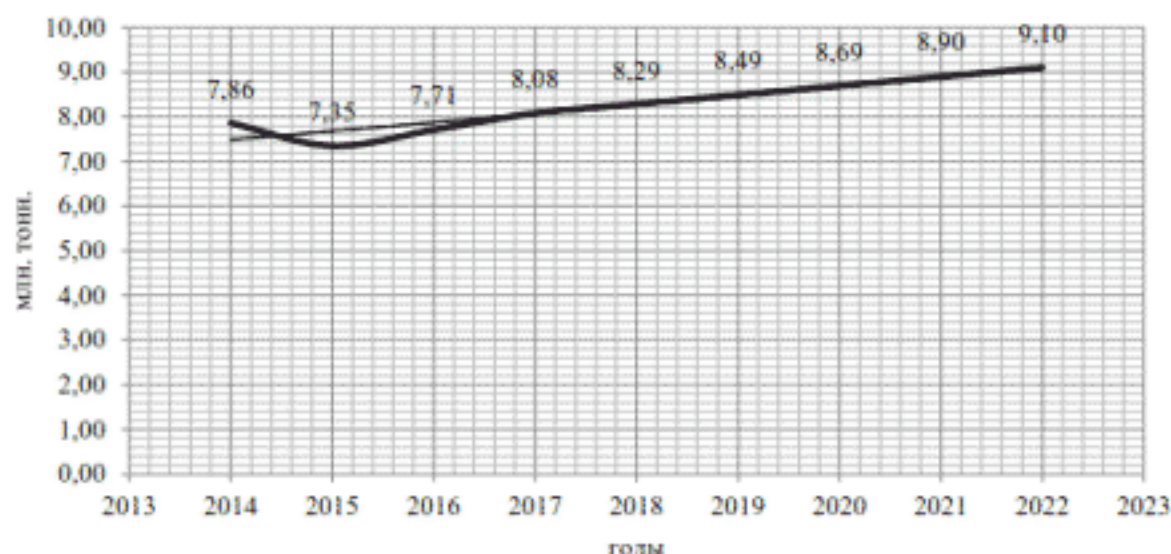


Рисунок - 1 Прогноз спроса на полимерную продукцию в РФ до 2022 года

Рисунок демонстрирует стабильный рост спроса на полимерную продукцию в РФ, поэтому необходимо сделать все возможное, чтобы его удовлетворить.

Факторы слабых сторон полимерного кластера производителей полимерных изделий.

Первый фактор слабых сторон – отсутствие единого координационного центра в Нижнекамском муниципальном районе. По примеру Камского ЦКР в Администрации Нижнекамского муниципального района следует создать центр по кластерному развитию, функциональными обязанностями которого станет организация взаимодействия предприятий – участников полимерного кластера с ядерным предприятием, с образовательными учреждениями, научными центрами, республиканскими органами государственной власти и местного самоуправления, анализ и разработка стратегических планов (программ) их развития.

Второй фактор слабых сторон – низкая степень кооперации участников кластера, в результате того, что полимерный кластер создан только в 2015 году и существует еще формально, поэтому, несмотря на сформированную инфраструктуру поддержки развития кластера, степень кооперации предприятий, вузов, инновационных центров недостаточна для получения заметных результатов, присущих полноценным кластерам. В данном вопросе также может помочь координационный центр при Администрации Нижнекамского муниципального района.

Третий негативный фактор – отсутствие развитого субкластера производства компаундов и композитных материалов со стабильным качеством сырья. Для производства полимерных изделий пищевого и медицинского назначения, товаров для детей необходимо сертифицированное сырье, обеспечивающее безопасность его использования. А оно преимущественно импортное и соответственно приобретается за валюту, при этом очень дорогое. В настоящее время на базе ФГБОУ ВО «КНИТУ» ведутся разработки по производству смесевых термоэластопластов, динамических термоэластопластов, различных видов резин, включая белую резину, силиконовые резины с повышенной термо- и огнестойкостью. Также перспективными являются разработки рецептур и технологии получения маслобензостойкой клеевой композиции низкотемпературного отверждения. Все это требует значительных денежных вложений и длительного времени.

Четвертый фактор – это сложность внедрения инновационной продукции в российских условиях, в том числе полимерной, поскольку ее надо сертифицировать. Данный процесс очень затратный, как по денежным средствам, так и по времени.

Пятый фактор – низкая платежеспособность субъектов полимерного кластера, ограничивающая возможность приобретения современного качественного оборудования. Большинство предприятий – участников полимерного кластера НМР являются малыми и средними предприятиями, и соответственно с небольшим капиталом. Поэтому для своего производства они чаще всего покупают либо старое уже использованное оборудование, либо новое, но уже морально устаревшее, то есть приобретают современное импортное оборудование им не под силу. На сегодняшний день эта ситуация усугубляется введенными против России санкциями странами Евросоюза, высокими ставками по кредиту, колебанием курса валют.

Факторы возможностей для кластера производителей полимерных изделий.

Потенциал будущего роста числа предприятий – участников полимерного кластера, в том числе по переработке полимерных отходов. Как показал прогноз, объем спроса на полимерную продукцию, несмотря на определенные сложности, рассмотренные ранее, имеет стойкую тенденцию роста. Так, в 2017 году он должен составить чуть более 8 млн. тонн в год. Нижнекамский муниципальный район, обладая большим потенциалом по расширению производства данной продукции, имеет возможность внести свой вклад в обеспечении спроса.

Как говорилось ранее, в настоящее время в Нижнекамском муниципальном районе в состав полимерного кластера входят 17 производственных предприятий. При этом существует возможность расширить их число, поскольку имеются предприятия, которые также выпускают полимерную продукцию и не являются прямыми конкурентами участникам существующего кластера, например, предприятия по производству полимерной брусчатки, дорожной плитки, полистиролблоков, комплектов для производства пластиковых окон и дверей и другие.

Кроме того, на сегодняшний день очень важным направлением является вторичная переработка полимерной продукции, поскольку она при ее потребительской пользе – наносит большой вред экологии. В НМР уже имеется 4 предприятия по вторич-

ной переработке отходов, это: ПАО «Нижнекамскшина» – производство труб и пленки из переработанного сырья; ООО «Завод Эластик» – изготовление ящиков для рассады и ведер из отходов полиэтилена и полипропилена; ООО «Завод полимерных материалов «Бакелит» – производство агломерата, гранулы ПВД путем переработки пластмасс; ООО «Экология» – изготовление гранулы ПНД, ПВД при переработке тары, пленки и других полимеров.

В дальнейшем необходимо расширить круг этих предприятий, поскольку отходы полимерной продукции растут, и в городе уже ведется раздельный сбор мусора. При этом если в России перерабатывается не более 10% вторичных полимеров, в развитых странах Европы данный показатель достигает 97 процентов. Это также подтверждает большой потенциал роста данного сегмента [4, с.132].

Потенциал будущего роста числа предприятий по производству полимеров для строительства. В Республике Татарстан, в том числе в г. Нижнекамск все последние годы. Несмотря на кризисы в экономике, активно ведется, как жилищное строительство, так и строительство объектов промышленного назначения (ТАНЕКО, ТАИФ-НК). Использование импортных строительных полимерных материалов обходится очень дорого, поэтому по программе импортозамещения расширился список полимерной продукции, которую изготавливают в нашем регионе. В промышленной зоне г. Нижнекамск (например в районе д. Алань) очень много свободных заброшенных площадей с транспортной инфраструктурой, электро- и теплом сетями. Здесь можно заинтересовать потенциальных предпринимателей в производстве строительной полимерной продукции, предложив им льготы в первые годы функционирования по аренде активов, налогам в местный бюджет, льготы по кредитам на создание бизнеса. В настоящее время в строительных конструкциях очень выгодно применение композитной арматуры, труб с полимерными покрытиями, тем более на них уже разработана нормативно-техническая документация.

Производство упаковки. В 2016 году спрос на упаковку в Российской Федерации составляет 80 килограмм. Спрос на упаковку растет в основном из-за повышения потребности в ней пищевой промышленности, которая интенсивно развивается благодаря введению санкций против иностранной сельхозпродукции. За счет этого несколько расширился спрос на пластиковую тару и упаковку. Данные тенденции демонстрируют устойчивость полимерных производств, ориентированных на выпуск инновационных пленок, используемых в пищевой промышленности, либо пленок специального назначения. В Нижнекамском муниципальном районе указанную пленку производит на современном оборудовании ООО «УК «Индустриальный парк Камские Поляны», тару производит ООО «Ай-Пласт». Но для того, чтобы обеспечить растущую потребность в данном продукте, следует расширить действующие предприятия, либо расширить перечень предприятий, производящих тару и упаковку.

Заинтересованность Минэкономразвития РТ и администрации НМР способствуют развитию полимерного кластера в районе, его успешному функционированию. Однако, несмотря на то, что Нижнекамский полимерный кластер входит в состав Камского, где координатором является ЦКР, в Администрации НМР, как говорилось ранее, необходимо создание отдела (службы), которые бы занимались бы плано-аналитической и координирующей работой взаимодействия и кооперации ее участников.

Факторы угрозы для кластера производителей полимерных изделий.

Первый фактор угрозы для кластера производителей полимерных изделий – отсутствие качественного отечественного оборудования и технологических линий для производства полимерной продукции. В основном оборудование для производства и переработки полимерной продукции закупается в зарубежных странах. Но из-за роста курса валют, таможенных барьеров и антироссийских санкций приобрести их весьма проблематично. Российских производителей по их производству единицы, при том качество данного оборудования не всегда обеспечивает производство высококачественной конкурентоспособной продукции.

Второй угрозой является отсутствие качественной оснастки для производства полимерной продукции, от качества которой напрямую зависит качество изделия. Ее могут изготавливать на машиностроительных предприятиях, например в г. Нижнекамск имеется АО «НМЗ», имеющий грамотный инженерно-технический персонал, но инструментального оборудования, которое может производить очень качественную оснастку нет.

Третья угроза - зависимость от производителей сырья. Основным производителем сырья для предприятия - участников Нижнекамского полимерного кластера является ПАО «Нижнекамскнефтехим», экспортноориентированное предприятие, которое имеет собственные стратегические планы сбыта сырья, и не учитывает интересы участников кластера - производителей полимерных изделий.

Таким образом, для развития полимерного кластера в Нижнекамском муниципальном районе необходимы следующие первоочередные мероприятия:

1. Создание при Администрации НМР центра (отдела, службы) по развитию кластеров, в том числе полимерного, функциональными обязанностями которого станут:

- организация взаимодействия якорного предприятия с предприятиями – участниками полимерного кластера, с научно-образовательными учреждениями, с представителями республиканской власти и местного самоуправления;
- проведение всестороннего анализа деятельности кластера и его влияния на социально-экономическое развитие района;
- разработка планов (программы) стратегического развития кластера;
- решение иных вопросов, связанных с развитием кооперативных связей между участниками кластера.

2. Расширение перечня участников кластера производителей и переработчиков полимерной продукции за счет создания предприятий малого и среднего бизнеса.

3. Обеспечение органами регионального и местного самоуправления всесторонней поддержки и помощи предприятиям полимерного кластера.

4. Обеспечение финансовой заинтересованности ПАО «Нижнекамскнефтехим» как якорного предприятия поставляющего сырье предприятиям – участникам полимерного кластера.

5. Организация тесного сотрудничества с Камским центром кластерного развития для оперативного решения проблем, возникающих в процессе деятельности.

Рекомендации по стратегическому развитию производственного потенциала и производственной кооперации предприятий - участников полимерного кластера благоприятно отразятся на социально-экономическом развитии Нижнекамского муниципального района и повысят его инвестиционную привлекательность.

Библиографический список

1. Габдуллина Г.К. Институциональные и организационно-экономические условия и факторы успешности функционирования корпорации в Республике Татарстан / Г.К. Габдуллина / Аудит и финансовый анализ. 2016. №3, с.324-330
2. Габдуллина Г.К. Развитие методики экономического анализа и оценки функционирования корпоративных структур региона: монография. Новосибирск : Изд-во ЦРНС, 2017, 124 с.
3. Габдуллина, Г.К. Совершенствование механизма оценки деятельности корпоративных структур в регионе : монография / Г.К. Габдуллина . – Новосибирск : Изд-во ЦРНС, 2016, с. 172 с.
4. Стратегическое планирование развития нефтехимического кластера : монография / Д.Ш. Султанова [и др.] ; общ. ред. Д.Ш. Султановой. Нижнекамск: НХТИ (филиал) КГТУ, 2011, 132 с.
5. <http://www.kamaklaster.ru> – Камский центр кластерного развития
6. <http://www.e-nizhnekamsk.ru> - Сайт Нижнекамского муниципального района РТ
7. <http://www.nknh.ru> – ПАО «Нижнекамскнефтехим»
8. <http://www.shinakama.tatneft.ru> – ПАО «Нижнекамскшина»
9. <http://www.elastokam.ru> – ООО «Эластокам»
10. <http://www.kamapark.ru> – ООО «УК «ИП Камские Полианы»
11. <http://www.iplast.ru> - ООО «Ай-Пласт»

References

1. Gabdullina G.K. Institucional'nye i organizacionno-ehkonomicheskie usloviya i faktory uspeshnosti funkcionirovaniya korporacii v Respublike Tatarstan / G.K. Gabdullina / Audit i finansovyy analiz. 2016. №3, s.324-330
2. Gabdullina G.K. Razvitie metodiki ehkonomicheskogo analiza i ocenki funkcionirovaniya korporativnykh struktur regiona: monografiya. Novosibirsk : Izd-vo CRNS, 2017, 124 s.
3. Gabdullina, G.K. Sovershenstvovanie mekhanizma ocenki deyatel'nosti korporativnykh struktur v regione : monografiya / G.K. Gabdullina . – Novosibirsk : Izd-vo CRNS, 2016, s. 172 s.
4. Strategicheskoe planirovanie razvitiya neftekhimicheskogo klastera : monografiya / D.SH. Sultanova [i dr.] ; obshch. red. D.SH. Sultanovoj. Nizhnekamsk: NHTI (filial) KG TU, 2011, 132 s.
5. <http://www.kamaklaster.ru> – Kamskij centr klaster'nogo razvitiya
6. <http://www.e-nizhnekamsk.ru> - Sajt Nizhnekamskogo municipal'nogo rajona RT
7. <http://www.nknh.ru> – PAO «Nizhnekamskneftehim»
8. <http://www.shinakama.tatneft.ru> – PAO «Nizhnekamskshina»
9. <http://www.elastokam.ru> – ООО «Ehlastokam»
10. <http://www.kamapark.ru> – ООО «UK «IP Kamskie Polyany»
11. <http://www.iplast.ru> - ООО «Aj-Plast»

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПОЛИМЕРНОГО КЛАСТЕРА

Габдуллина Г.К., к.э.н., доцент, Набережночелнинский филиал Казанского национально-исследовательского технического университета им. А.Н. Туполева - КАИ

Гафиятов И.З., д.э.н., профессор, Нижнекамский институт информационных технологий и телекоммуникаций ФГБОУ ВПО КНИТУ им. А.Н. Туполева - КАИ

Хайдаров Р.Р., к.с.н., доцент, Нижнекамский институт информационных технологий и телекоммуникаций ФГБОУ ВПО КНИТУ им. А.Н. Туполева - КАИ

Аннотация: В настоящей статье рассматриваются вопросы формирования и стратегического развития полимерного кластера в Нижнекамском муниципальном районе Республики Татарстан. На основе изученного опыта, а также исследования возможностей и предпосылок создания полимерного кластера на территории Нижнекамского муниципального района, автором предложена методика анализа влияния факторов на его стратегическое развитие, включающая анализ деятельности предприятий – участников полимерного кластера в отдельности и оценку развития полимерного кластера в целом.

Проведенное исследование основывается на использовании общенаучных методов анализа и синтеза, а также на методах математического анализа.

Разработанная методика анализа строится на исследовании факторов и определении их влияния на деятельность полимерного кластера Нижнекамского муниципального района.

Ключевые слова: полимерный кластер, Нижнекамский муниципальный район, методика анализа, фактор, эффективность, показатели, регион

Abstract: The questions of formation and strategic development of a polymeric cluster in Nizhnekamsk municipal district of the Republic of Tatarstan are considered in this article. On the basis of the studied experience as well as research opportunities and prerequisites for the creation of polymer cluster on the territory of Nizhnekamsk municipal district, the author proposed a method of analysis of influence factors on its strategic development including analysis of the activities of the member enterprises of polymer cluster separately and evaluation of the development of the polymer cluster as a whole.

The study is based on the using of scientific methods of analysis and synthesis as well as on the methods of mathematical analysis.

The developed method of analysis is based on the study of factors and determining their influence on the activity of the polymer cluster of Nizhnekamsk municipal district.

Keywords: polymer cluster of Nizhnekamsk municipal district, the method of analysis factor, efficiency, indicators, region.

Камский полимерный кластер в Нижнекамском муниципальном районе образован в 2015 году и в настоящее время находится на стадии своего становления. Его развитие является одним из условий повышения конкурентоспособности производителей полимерной продукции и соответственно района, а также интенсификации механизмов частно - государственного партнерства. Концентрация крупных нефтехимических комплексов, природно-климатические условия, менталитет населения, исторически сложившаяся инфраструктура и прочие обуславливают объективный характер целесообразности создания и развития полимерного кластера в рассматриваемом районе. Перечень объективных факторов справедливо дополняется факторами субъективного характера, среди которых особо следует выделить региональную политику Правительства РТ в сфере развития экономики и ведения бизнеса, позволяющих перевести регион из перечня депрессивных в состав инвестиционно - привлекательных, демонстрирующих высокие показатели хозяйствования. В первом и во втором случаях формой отражения экономического положения НМР является показатели экономики, бюджета и социальной сферы района. Для оценки современного состояния полимерного кластера рассмотрены результаты финансово - хозяйственной деятельности пяти ключевых предприятий функционирующих на территории Нижнекамского муниципального района: ПАО «НКНХ», ПАО «НКШ», ООО «Эластокам», ООО «УК «Индустриальный парк «Камские Поляны» и ООО «АВ Пласт» [7-11].

Стратегическое планирование развития кластерного образования, как и любого хозяйственного субъекта или экономики региона (страны) в целом вырабатывается в первую очередь по результатам всесторонне проведенного анализа. Сложность заключается в том, что кластер есть многосвязанное на различных уровнях образование, поэтому для адек-

ватного представления необходимо провести ряд последовательных действий позволяющих выявить наиболее важные факторы, влияющие на его развитие и соответственно развитие НМР и Республики Татарстан. Как правило, множество факторов - показателей, которые характеризуют как современную экономику, так и ее компоненты, связаны между собой и находятся между собой как в прямой, или опосредованной связи. Выявление этих связей представляют собой сложную эконометрическую задачу.

Факторы - показатели развития полимерного кластера в НМР можно подразделить на:

- 1) факторы, содействующие развитию полимерного кластера в НМР;
- 2) показатели, характеризующие степень (успешность) развития полимерного кластера в НМР.

К факторам, содействующим развитию кластера можно отнести: заинтересованность государства (республики), нормативно-правовое обеспечение, создание координационных центров, желание самих предприятий участвовать в кластерном образовании, развитая социально-экономическая, транспортная и образовательная инфраструктура. В общем, все перечисленное в республике, в том числе в Нижнекамском муниципальном районе присутствует.

Так, Правительство России и Минэкономразвития РТ всесторонне оказывают поддержку в создании и развитии территориальных кластеров; принимаются нормативно-правовые документы, обеспечивающие функционирование кластеров, имеются крупные предприятия нефтехимической промышленности, в Нижнекамске это ПАО «Нижнекамскнефтехим», обеспечивающее развитие предприятий малого и среднего бизнеса материалами для производства полимерной продукции. Также, для создания условий эффективного взаимодействия производственных предприятий, учреждений образования и

науки, коммерческих и некоммерческих организаций, органов государственной власти и местного самоуправления, потенциальных инвесторов в интересах развития кластеров, обеспечения реализации кластерных проектов и других различных направлений их развития, в 2014 году создан Камский Центр Кластерного развития субъектов малого и среднего предпринимательства (ЦКР).

Что касается желания самих предприятий стать участниками образования и развития кластера, то здесь не все однозначно. Малым и средним предприятиям, перерабатывающим полимерную продукцию, выгодно быть участниками кластера, поскольку они будут находиться, как бы под «опекой» крупного нефтехимического гиганта ПАО «Нижнекамскнефтехим», без перебоев получая материалы и возможно со скидкой.

Нужно ли это ПАО «Нижнекамскнефтехим», которое половину своей продукции отгружает на экспорт в 54 страны мира и зарабатывает на этом валюту – возможно нет. Но поскольку такой союз нужен Нижнекамскому муниципальному району, а также для Республики Татарстан для успешности своего социально-экономического развития, получения налоговых и неналоговых доходов, обеспечения занятости населения, обеспечения выпускников рабочими местами, развития инфраструктуры, необходимо продумать, как заинтересовать ПАО «Нижнекамскнефтехим» в создании и развитии полимерного кластера. Со стороны Республиканского Правительства могут быть налоговые послабления, в том числе снижение ставок на прибыль до 13% и налога на имущество до 1% или 1,5%.

2. Показатели, характеризующие успешность развития полимерного кластера как отдельно взятого предприятия – участника, так и кластера в целом.

Повышение эффективности деятельности отдельных предприятий – участников полимерного кластера будет оценивать его развитие и функционирование. Оценку эффективности можно осуществлять с помощью проведения анализа производственного и финансового потенциала, однако отдельно взятые показатели не всегда однозначно определяют эффективность производственного потенциала, а именно часто бывает, что один показатель растет, а другой наоборот снижается. Например, на предприятии растет производительность труда, а скорость оборота падает или снижается

фондоотдача, что затрудняет сформулировать вывод о степени эффективности.

Для оценки эффективности производственного потенциала отдельных предприятий – участников полимерного кластера можно использовать показатель активности использования ресурсов [1].

Коэффициент активности ресурсов представляет собой интегрированный показатель, определяющий влияние темпов роста каждого фактора, удельного веса в общей их сумме на темпы роста результирующего показателя (значения товарной продукции). Формула расчета указанного показателя – коэффициента активности ресурсов выглядит следующим образом [1, с.146]:

$$K_{ар} = \frac{ТП_1 / ТП_0}{\frac{\Phi_1}{\Phi_0} * \varphi + \frac{M_1}{M_0} * \mu + \frac{T_1}{T_0} * \tau}, \quad (1)$$

где $K_{ар}$ – коэффициент активности ресурсов
 $ТП_1$ и $ТП_0$ – объем товарной продукции соответственно в отчетном и предыдущем году

Φ_1 и Φ_0 – среднегодовая стоимость основных фондов соответственно в отчетном и предыдущем году

M_1 и M_0 – материальные затраты соответственно в отчетном и предыдущем году

T_1 и T_0 – затраты на оплату труда с отчислениями соответственно в отчетном и предыдущем году

φ, μ, τ – доля затрат (основных средств; оборотных средств; затрат на рабочую силу) в общей их совокупности, определяемые по формуле:

$$\varphi = \frac{\Phi}{\Phi + M + T} \quad (2)$$

Результат $K_{ар} > 1$ свидетельствует об интенсивном развитии предприятия за счет повышения эффективности использования факторов производства, поэтому его вполне может характеризовать степень эффективности производственного потенциала предприятия от вхождения его в состав полимерного кластера. Ниже проведем апробацию данного показателя на примере рассматриваемых предприятий, производителей полимерной продукции.

Исходная информация для расчета коэффициентов φ, μ, τ , определяющих долю значимости затрат ресурсов производства в общей их совокупности представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Стоимость средств производства полимерного кластера Нижнекамского муниципального района за 2014 – 2016 годы, млн. руб.

Наименование предприятия	Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год
ПАО «Нижнекамскнефтехим»	Основные средства	49495	56603	64206
	Оборотные активы	30270	43314	56852
	Затраты на рабочую силу	10016	11081	12151
ПАО «Нижнекамскшина»	Основные средства	3731	4067	4855
	Оборотные активы	2042	3104	3305
	Затраты на рабочую силу	1760	1647	1729
ООО «Эластокам»	Основные средства	206	199	182
	Оборотные активы	922	1187	1687
	Затраты на рабочую силу	19	27	30
ООО «УК «ИП Камские Поляны»	Основные средства	882	1153	1524
	Оборотные активы	534	601	1926
	Затраты на рабочую силу	75	99	136
ООО «АЙ-Пласт»	Основные средства	1294	1265	1060
	Оборотные активы	793	765	1047
	Затраты на рабочую силу	256	301	329

На основе исходных данных с использованием формулы 2 рассчитаны коэффициенты значимости (доля в совокупной сумме) средств производства. Результаты расчетов сведены в таблицу 2.

Используя результаты расчетов в таблице 2 по формуле 1 рассчитан коэффициент активности ресурсов. При этом стоимость товарной продукции будет заменена выручкой от реализации, что никак не скажется на результатах расчета.

Таблица 2. Значения коэффициентов φ , μ , τ по предприятиям – участникам полимерного кластера НМР РТ за 2014 – 2016 годы

Наименование предприятия	Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год
ПАО «Нижнекамскнефтехим»	φ - доля основных средств	0,55	0,51	0,48
	μ - доля оборотных активов	0,34	0,39	0,43
	τ - доля затрат на рабочую силу	0,11	0,10	0,09
ПАО «Нижнекамскшина»	φ - доля основных средств	0,50	0,46	0,49
	μ - доля оборотных активов	0,27	0,35	0,33
	τ - доля затрат на рабочую силу	0,23	0,19	0,17
ООО «Эластокам»	φ - доля основных средств	0,18	0,14	0,10
	μ - доля оборотных активов	0,80	0,84	0,89
	τ - доля затрат на рабочую силу	0,02	0,02	0,02
ООО «УК «ИП Камские Поляны»	φ - доля основных средств	0,59	0,62	0,42
	μ - доля оборотных активов	0,36	0,32	0,54
	τ - доля затрат на рабочую силу	0,05	0,05	0,04
ООО «Ай-Пласт»	φ - доля основных средств	0,55	0,54	0,44
	μ - доля оборотных активов	0,34	0,33	0,43
	τ - доля затрат на рабочую силу	0,11	0,13	0,14

Коэффициент активности по предприятиям составит:

$$K_{\varphi} = \frac{\text{ПАО «Нижнекамскнефтехим»} \quad 150597/132893}{\frac{56603}{49495} * 0,51 + \frac{43314}{30279} * 0,39 + \frac{11081}{10016} * 0,1} = 0,91$$

2015 год:

$$K_{\varphi} = \frac{153413/150597}{\frac{64206}{56603} * 0,48 + \frac{56852}{43314} * 0,43 + \frac{12151}{11081} * 0,09} = 0,84$$

2016 год:

$$K_{\varphi} = \frac{\text{ПАО «Нижнекамскшина»:} \quad 15344/13596}{\frac{4067}{3731} * 0,46 + \frac{3104}{2042} * 0,35 + \frac{1647}{1760} * 0,19} = 0,93$$

2015 год:

$$K_{\varphi} = \frac{15407/15344}{\frac{4855}{4067} * 0,46 + \frac{3104}{2042} * 0,33 + \frac{1729}{1647} * 0,17} = 0,89$$

2016 год:

$$K_{\varphi} = \frac{\text{ООО «Эластокам»:} \quad 3607/2415}{\frac{199}{206} * 0,14 + \frac{1187}{922} * 0,84 + \frac{27}{99} * 0,02} = 1,20$$

2015 год:

$$K_{\varphi} = \frac{4350/3607}{\frac{182}{199} * 0,1 + \frac{1687}{1187} * 0,89 + \frac{30}{27} * 0,02} = 0,88$$

2016 год:

$$K_{\varphi} = \frac{\text{ООО «УК «Индустриальный парк Камские Поляны»} \quad 2093/1869}{\frac{1153}{882} * 0,62 + \frac{601}{534} * 0,33 + \frac{99}{75} * 0,05} = 0,90$$

2015 год:

$$K_{\varphi} = \frac{2093/1869}{\frac{1524}{1153} * 0,42 + \frac{1926}{601} * 0,54 + \frac{436}{99} * 0,04} = 0,84$$

2016 год:

$$K_{\varphi} = \frac{\text{ООО «Ай-Пласт»:} \quad 3173/4457}{\frac{1265}{1294} * 0,54 + \frac{765}{793} * 0,33 + \frac{301}{256} * 0,13} = 0,71$$

2015 год:

$$K_{\text{э}} = \frac{3788/3173}{\frac{1060}{1265} * 0,44 + \frac{1047}{765} * 0,43 + \frac{329}{301} * 0,14} = 1,08$$

2016 год:

Согласно полученным результатам, коэффициент эффективности активности ресурсов в ПАО «Нижнекамскнефтехим» ниже 1, что говорит о недостаточной эффективности их интегрального использования, при этом в 2016 году происходит ухудшение. Аналогичная ситуация наблюдается в ПАО «Нижнекамскшина» и в «ООО «УК «ИП Камские Поляны». В ООО «Эластокам» в 2015 году наблюдается коэффициент, превышающий 1, что говорит об интенсивном развитии предприятия за счет повышения эффективности использования факторов производства, в результате которого увеличивается производительность труда, снижается материалоемкость и трудоемкость основного производства. Однако в 2016 году произошло резкое его падение, то есть темпы роста затрат на факторы производства превысили значительно финансовый результат деятельности. В ООО «Ай-Пласт», в отличие от других, наблюдается обратная ситуация – в 2016 году предприятие повысило активность своего производственного потенциала.

Поскольку главной целью коммерческой деятельности является извлечение прибыли, результатом вхождения в полимерный кластер будет улучшение показателей финансовой деятельности. Поэтому оценку производственного потенциала следует обязательно дополнить коэффициентным анализом финансовых результатов и финансового состояния, для того, чтобы определить

насколько участие в кластерном союзе влияет на его результативность и успешность.

Уровень эффективности развития полимерного кластера в целом отразится на его совокупных абсолютных показателях, таких как – изменение выручки, изменение стоимости основных и оборотных активов, величина платежей в бюджеты разных уровней, изменение численности персонала и средней заработной платы. Также произойдет изменение показателей использования ресурсов и финансового состояния, доли общей выручки в доходах НМР, соотношение средней заработной платы и потребительской корзины. Положительное изменение этих показателей должны позитивно повлиять на социально-экономическое развитие Нижнекамского муниципального района.

Методика данного анализа представлена на примере рассматриваемых предприятий. Расчет совокупных показателей, необходимых для анализа деятельности полимерного кластера представлен в таблице 3.

На основе данных таблицы рассчитан коэффициент активности ресурсов и дана оценка производственного потенциала полимерного кластера.

Расчетный коэффициент $\phi = 0,50$ (2015 год);
 $0,48$ (2016 год);
 $\mu = 0,39$ (2015 год); $0,43$ (2016 год);
 $\tau = 0,11$ (2015 год); $0,0,09$ (2016 год);
 Отсюда:

$$K_{\text{э}} = \frac{174814/155230}{\frac{63287}{55608} * 0,50 + \frac{48971}{34561} * 0,39 + \frac{13155}{12126} * 0,11} = 0,91$$

2015 год:

$$K_{\text{э}} = \frac{181061/174814}{\frac{71827}{63287} * 0,48 + \frac{64817}{48971} * 0,43 + \frac{14375}{13155} * 0,09} = 0,85$$

2016 год:

Как показал расчет интегрального показателя коэффициента активности ресурсов полимерного кластера НМР в 2016 году произошло его снижение, что свидетельствует о том в результате влияния на экономику предприятий – участников полимерного кластера, интенсификация производства заторможена и находится в состоянии некой стагнации. Здесь еще нельзя судить о влиянии кластерного развития на общий итог, поскольку за один год (полимерный кластер был создан в 2015 году) результативность подобного образования еще не может проявиться.

Далее определим основные финансовые показатели, используя информацию таблицы 3:

1. Рентабельность продаж как отношение прибыли от продаж к выручке от реализации, выраженный в процентах.

Рентабельность продаж 2014 = $14495 : 155230 \times 100 = 9,34\%$

Рентабельность продаж 2015 = $29108 : 174814 \times 100 = 16,55\%$

Рентабельность продаж 2016 = $24130 : 181061 \times 100 = 13,33\%$

Как видно из расчетов, в 2015 году произошел подъем показателя рентабельности, а в 2016 году

его падение, что связано со снижением эффективности использования ресурсов как за счет внутренних, так и за счет внешних факторов.

2. Коэффициент текущей платежеспособности – отношение стоимости оборотных активов к краткосрочным обязательствам. Рекомендуемое значение данного показателя $\geq 2,0$.

Коэффициент текущей платежеспособности 2014 = $34561 : 22533 = 1,53$

Коэффициент текущей платежеспособности 2015 = $48971 : 20480 = 2,39$

Коэффициент текущей платежеспособности 2016 = $64817 : 27512 = 2,36$

Коэффициент текущей платежеспособности наоборот в 2015 и 2016 годах, несмотря на не большое снижение в 2016 году, имеет значения выше нормативного значения. Это свидетельствует о том, что предприятия в целях снижения степени риска из-за кризиса в экономике страны, создают больше запасов оборотных активов, уменьшая свои обязательства, чтобы не допустить банкротства. Негативным здесь является омертвление части капитала и потери прибыли, что и показал расчет рентабельности продаж.

Таблица 3. Расчет совокупных показателей предприятий – участников полимерного кластера – доходы бюджета НМР, млн. руб.

Показатель	Предприятие	2014 год	2015 год	2016 год
Выручка	ПАО «НКНХ»	132893	150597	153413
	ПАО «НКШ»	13596	15344	15407
	ООО «Эластокам»	2415	3607	4350
	ООО «УК «ИП Камские Поляны»	1869	2093	4103
	ООО «Ай-Пласт»	4457	3173	3788
	ИТОГО		155230	174814
Прибыль от продаж	ПАО «НКНХ»	13278	27285	22274
	ПАО «НКШ»	182	565	563
	ООО «Эластокам»	136	417	236
	ООО «УК «ИП Камские Поляны»	120	138	232
	ООО «Ай-Пласт»	779	703	825
	ИТОГО		14495	29108
Стоимость основных средств	ПАО «НКНХ»	49485	56603	64206
	ПАО «НКШ»	3731	4067	4855
	ООО «Эластокам»	206	199	182
	ООО «УК «ИП Камские Поляны»	882	1153	1524
	ООО «Ай-Пласт»	1294	1265	1060
	ИТОГО		55608	63287
Стоимость оборотных средств	ПАО «НКНХ»	30270	43314	56852
	ПАО «НКШ»	2042	3104	3305
	ООО «Эластокам»	922	1187	1687
	ООО «УК «ИП Камские Поляны»	534	801	1926
	ООО «Ай-Пласт»	793	765	1047
	ИТОГО		34561	48971
Валюта баланса	Все предприятия	90169	112258	136644
Затраты на рабочую силу	ПАО «НКНХ»	10016	11081	12151
	ПАО «НКШ»	1760	1647	1729
	ООО «Эластокам»	19	27	30
	ООО «УК «ИП Камские Поляны»	75	99	136
	ООО «Ай-Пласт»	256	301	329
	ИТОГО		12126	13155
Собственный капитал	ПАО «НКНХ»	67604	91275	108288
	ПАО «НКШ»	268	361	386
	ООО «Эластокам»	492	760	888
	ООО «УК «ИП Камские Поляны»	130	161	168
	ООО «Ай-Пласт»	1663	2410	1604
	ИТОГО		70157	93967
Краткосрочные обязательства	ПАО «НКНХ»	15845	13301	17290
	ПАО «НКШ»	4834	5857	6154
	ООО «Эластокам»	639	630	983
	ООО «УК «ИП Камские Поляны»	781	1112	2531
	ООО «Ай-Пласт»	434	692	554
	ИТОГО		22533	20480
Доходы бюджета НМР		4318	5195	5291

3. Коэффициент автономии, характеризующий долю собственного капитала в валюте баланса. Рекомендуемое значение данного показателя $\geq 0,5$.

Коэффициент автономии₂₀₁₄ = 70157 : 90169 = 0,78

Коэффициент автономии₂₀₁₅ = 93967 : 112258 = 0,84

Коэффициент автономии₂₀₁₆ = 111334 : 136644 = 0,81

Результат расчета коэффициента автономии показал высокую степень финансовой устойчивости и независимости предприятий полимерного кластера от внешних кредиторов. При этом, несмотря на снижение рассчитанного показателя в 2016 году по сравнению с 2015 годом, его величина выше, чем в 2014 году.

Результаты деятельности полимерного кластера в случае его успешного развития оказывают непосредственное влияние на социально – экономическое положение Нижнекамского муниципального района, в том числе увеличиваются: поступления в бюджет НМР (доходы); инвестиции

онная и инновационная активность; занятость трудоспособного населения, то есть снижается безработица; уровень жизни населения; платежеспособный потребительский спрос; развивается социальная инфраструктура НМР. Поэтому необходимо все это проанализировать и оценить в динамике.

В рамках данной работы этот анализ будет некорректным, поскольку рассматриваются не все предприятия полимерного кластера НМР, а только наиболее значимые. При этом большинство предприятий полимерного кластера, являются малыми не публичными предприятиями и отчетность свою не размещают в сети ИНТЕРНЕТ.

Взаимосвязь доходов бюджета и совокупной выручки от реализации продукции, рассмотренных предприятий – участников полимерного кластера НМР отобразим на рисунке 1.

Как видно из рисунка 1 наблюдается тесная взаимосвязь между доходами предприятий кластера и доходами бюджета НМР, поскольку в динамике за 2014 – 2016 годы они имеют стабильную тенденцию роста

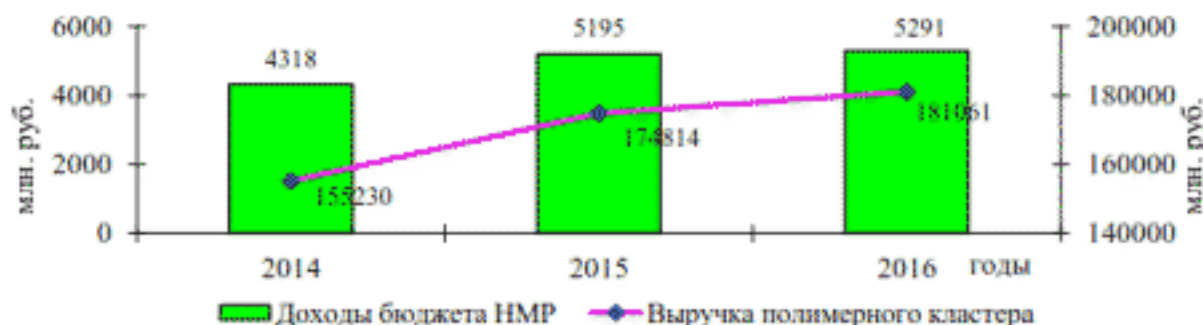


Рисунок 1 – Динамика доходов бюджета и совокупной выручки предприятий – участников полимерного кластера НМР за 2014 – 2016 годы

Таким образом, предложенная методика анализа влияния факторов на стратегическое развитие полимерного кластера состоит из двух частей:

1. Анализ и оценка деятельности предприятий – участников полимерного кластера в отдельности, в том числе:

- анализ эффективности использования факторов производства путем определения интегрального показателя – коэффициента активности ресурсов;
- коэффициентный анализ финансовых показателей деятельности (рентабельности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности и др.).

2. Анализ и оценка развития полимерного кластера в целом, в том числе:

- определение общей суммы финансовых показателей (выручки от реализации, показателей прибыли, стоимости основных и оборотных активов, собственного и заемного капитала и по необходимости других);

- определение интегрального показателя – коэффициента активности совокупных ресурсов, точно также как по отдельным предприятиям;

- анализ коэффициентов финансовых результатов и финансового состояния полимерного кластера тех же, какой у предприятий в отдельности;

- анализ влияния развития полимерного кластера на социально – экономическое положение НМР (сумма платежей в бюджет; доля платежей в общем объеме доходов бюджета; численность занятых в полимерном кластере; удельный вес занятых в полимерном кластере в общей численности трудоспособного населения НМР; соотношение средней заработной платы работников полимерного кластера к прожиточному минимуму и другие показатели).

Анализ развития полимерного кластера должен проводиться в динамике за ряд лет (не менее трех). От качества анализа, его информативности будет зависеть качество стратегических планов, как развития самого кластера, так и развития Нижнекамского муниципального района.

Библиографический список

1. Габдуллина, Г.К. Совершенствование механизма оценки деятельности корпоративных структур в регионе : монография / Г.К. Габдуллина . – Новосибирск : Изд-во ЦРНС, 2016, с. 172 с.
2. Габдуллина Г.К. Развитие методики экономического анализа и оценки функционирования корпоративных структур региона: монография. Новосибирск : Изд-во ЦРНС, 2017, 124 с.
3. Стратегическое планирование развития нефтехимического кластера : монография / Д.Ш. Султанова [и др.] ; общ. ред. Д.Ш. Султановой. Нижнекамск: НХТИ (филиал) КГТУ, 2011, 132 с.
4. Султанов Г.С., Ахмедова Л.А. Научные основы стратегического планирования приоритетных направлений развития регионов / Г.С. Султанов, Л.А. Ахмедова // Экономика и предпринимательство. 2016. №1(ч. 1), с. 975 – 982.
5. <http://www.kamaklaster.ru> – Камский центр кластерного развития
6. <http://www.e-nizhnekamsk.ru> – Сайт Нижнекамского муниципального района РТ
7. <http://www.nknh.ru> – ПАО «Нижнекамскнефтехим»
8. <http://www.shinakama.tatneft.ru> – ПАО «Нижнекамскшина»
9. <http://www.elastokam.ru> – ООО «Эластокам»
10. <http://www.kamapark.ru> – ООО «УК «ИП Камские Поляны»
11. <http://www.lplast.ru> – ООО «Ай-Пласт»

References

1. Gabdullina, G.K. Sovershenstvovanie mekhanizma ocenki deyatel'nosti korporativnykh struktur v regione : monografiya / G.K. Gabdullina . – Novosibirsk : Izd-vo CRNS, 2016, s. 172 s.
2. Gabdullina G.K. Razvitiye metodiki ekonomicheskogo analiza i ocenki funkcionirovaniya korporativnykh struktur regiona: monografiya. Novosibirsk : Izd-vo CRNS, 2017, 124 s.
3. Strategicheskoe planirovaniye razvitiya neftekhimicheskogo klastera : monografiya / D.SH. Sultanova [i dr.] ; obshch. red. D.SH. Sultanovoj. Nizhnekamsk: NHTI (filial) KG TU, 2011, 132 s.
4. Sultanov G.S., Ahmedova L.A. Nauchnye osnovy strategicheskogo planirovaniya prioritnykh napravleniy razvitiya regionov / G.S. Sultanov, L.A. Ahmedova // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2016. №1(ch. 1), s. 975 – 982.
5. <http://www.kamaklaster.ru> – Kamskij centr klaster'nogo razvitiya
6. <http://www.e-nizhnekamsk.ru> – Sajt Nizhnekamskogo municipal'nogo rajona RT
7. <http://www.nknh.ru> – PAO «Nizhnekamskneftekhim»
8. <http://www.shinakama.tatneft.ru> – PAO «Nizhnekamskshina»
9. <http://www.elastokam.ru> – OOO «Elastokam»
10. <http://www.kamapark.ru> – OOO «UK «IP Kamskie Polyany»
11. <http://www.lplast.ru> – OOO «Aj-Plast»

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АУТСОРСИНГА В РОССИИ

Голубова М.И., к.э.н., доцент, Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет» в г. Пятигорске
Иванишина В.А., аспирант, филиал ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» в г. Пятигорске Ставропольского края

Аннотация: В данной статье рассматривается ситуация на рынке аутсорсинга в России с целью выявления и возможного решения существующих проблем. При написании использовались различные методы, как теоретические, так и практические. Это такие как, например, углубленное изучение и обобщение информации при помощи литературных и интернет - источников, системный анализ и сравнение показателей рейтингов. Мышленного состояния аутсорсинга по годам. Также в статье сделан вывод о путях развития аутсорсинга в России.
Ключевые слова: аутсорсинг, аутсорсинговая организация, бизнес - процесс, ранжирование, рынок IT - технологий.

Abstract: This article is treats the situation in the market of outsourcing in Russia to study identification and possible solution to existing problems. Different methods were used in writing, both theoretical and practical. For example, in-depth study and synthesis of information through literature and Internet - sources, a systematic analysis and comparison of rating indicators of the present situation of outsourcing. There is also conclusion about the ways to improve the outsourcing in Russia.

Keywords: outsourcing, the outsourcing organization, business - process, a ranking, market of IT - technologies.

Вопросы, связанные с выбором произвести товар самим или купить у других развивались в течение последних 20 лет, производя широкий спектр возможных решений аутсорсинга (от смартаутсорсинга до офшоринга). В общих чертах, относительно аутсорсинга, компаниям приходится иметь дело с очень чувствительным равновесием между внутренней деятельностью и внешними покупками. Несмотря на то, что применение практик аутсорсинга в мире достигало своего пика в конце 1980-х, благодаря стремлению компаний к корпоративному разукрупнению, доходы компаний, занимающихся аутсорсингом, растут последнее десятилетие со средним темпом 30-35% в год [5].

На мировом рынке сегодня абсолютным лидером по использованию услуг аутсорсинга, по сравнению с другими странами, являются США. Их сумма затрат на аутсорсинг - 4,2 млрд долл. Компании США являются в основном заказчиками услуг, а исполнители аутсорсинговых услуг - компании Северной и Южной Америки, Азии, а также компании восточных стран Европы. Для примера, второе место занимает Канада с суммой затрат в 0,34 млрд долл. [4].

С управленческой точки зрения, практика аутсорсинга сильно изменилась за последние два десятилетия. Вначале его рассматривали только как поддержку деятельности по некоторым ключевым процессам. Сегодня фирмы управляют портфелем аутсорсинговых мероприятий, которые могут включать в себя деятельность относительно низкой квалификации (например, колл-центры), а также наукоемкие услуги (например, исследование и анализ рынка).

Аутсорсинг отличается рядом преимуществ, таких как снижение общих затрат, экономия на содержании и уменьшении численности персонала, хорошая возможность концентрации внимания на основном виде деятельности, получение услуг более высокого качества, а также делегирование огромного рода работы и ответственности. При выборе аутсорсинговой компании потребители чаще всего уделяют внимание таким критериям, как известность на рынке, опыт работы и отрасль, в которой работает компания.

Прибегая к услугам аутсорсинга, следует рассчитывать показатели выгоды от их использования, например в случае, если оплата услуг сторонней компании будет более эффективной, чем содержание собственного отдела, то есть затраты на аутсорсинга будут ниже затрат на штатного сотрудника. При приглашении сторонних работников можно однозначно планировать снижение затрат примерно

на 20%. Такая экономия возникает за счет сокращения вложений в нематериальные ресурсы, например, подготовка и обучение нового сотрудника, содержание собственного персонала, сокращение штата администрации и бухгалтерии.

Аутсорсинг позволяет сэкономить большую часть экономических ресурсов, направляя их на развитие предприятия в целом, а не на поддержание незначительных функциональных подразделений. Компании, занимающиеся аутстаффингом персонала (передача части сотрудников организации по найму на короткое время) и предоставлением аутсорсинговых услуг, предлагают более высококачественное исполнение работы и несут за результаты повышенную ответственность. Их узкая направленность дает возможность своевременно обучать сотрудников и использовать передовые технологии, что также является преимуществом для предприятия-заказчика.

В абсолютных показателях заработная плата сотрудника аутсорсинговой компании выше, чем штатного сотрудника. В зависимости от требований заказчика, наценка на услуги может составлять 30-50%, однако, даже с учетом этого привлечение сторонних исполнителей позволяет сократить расходы в несколько раз.

Услуги аутсорса являются неплохим вариантом для иностранных предприятий или компаний, открывающих филиалы или новые фирмы в другой стране. Иностранные специалисты могут быть некомпетентны в некоторых вопросах юриспруденции и бухгалтерского учета другой страны. Поэтому зачастую приглашаются работники аутсорсинговых компаний для исполнения некоторых обязанностей до появления постоянных работников.

Однако следует сказать и о существующих недостатках и рисках, связанных со сферой аутсорсинга. Во - первых, это постоянная зависимость от сторонней организации. Наиболее главной проблемой для организации является возможность нарушения конфиденциальности и разглашения секретной информации о деятельности фирмы, особенно это касается конкурентной информации о новейших технологиях, уникальных разработках, индивидуальных подходах в производстве, выгодных поставщиках и постоянных клиентах, какой-либо финансовой информации. Также не исключается вероятность ошибок и задержек со стороны аутсорсера, некачественно выполненной работы, неверного ведения бухгалтерской документации. Снижение эффективности деятельности организации может произойти по причине трудностей контроля в экстремальных ситуациях из-за увеличения количества работни-

ков, так как управлять персоналом придется, учитывая наличие дополнительного штата.

При аутсорсинге так же имеется возможность передачи различных бизнес – процессов, например, подборка персонала, ведение бухгалтерского учета, маркетинг, реклама, логистика. Аутсорсинг бизнес-процессов считается оживленно развивающимся, но на аутсорсинг не переходят те функции, в которых предполагаются какие-либо инновации.

Для российского рынка аутсорсинговых услуг 2016 год в той или иной степени стал переломным. После внесения поправок в закон №116-ФЗ от 05.05.2014 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» по ограничению заёмного труда некоторые компании пришли смогли решить свои основные задачи в рамках этого закона, другие полностью отказались от аутсорсинга, переведя процессы и сотрудников под собственную юрисдикцию, третьи начали искать обходные пути. [1] Лишь немногие стали ориенти-

роваться на аутсорсинг бизнес-процессов (BPO). Однако переход от прямого использования заёмного труда, запрещённого теперь законом, к новым легальным моделям взаимодействия – процесс сложный, требующий серьёзных усилий, как со стороны заказчика, так и со стороны провайдера.

Не справившись с конкуренцией и ужесточившимися требованиями, в начале 2016 года в России обанкротились более 20% мелких аутсорсинговых компаний. Однако крупные представители этой сферы остались на плаву, подстроившись под новые правила. По оценке экспертов «Объединенной аутсорсинговой компании» (ОАК), только в Москве самоликвидировалось свыше полутора тысяч компаний, которые оказывали услуги в сфере IT-аутсорсинга и аутсорсинга бизнес-процессов [11].

Распределение выручки ведущих российских компаний в области аутсорсинга бизнес - процессов за 2015 год по рейтингу агентства RAEX представлено на рис. 1.



Рисунок 1 - Распределение выручки аутсорсинговых компаний - участников рейтинга RAEX по отраслям экономики за 2015 год в РФ (млн руб.)

Согласно отраслевой структуре выручки участников рейтинга, основным потребителем услуг аутсорсинга бизнес-процессов неизменно остается сегмент торговли, здесь сосредоточена наибольшая часть их доходов – 25% или 1,4 млрд руб. по итогам 2015 года. Почти 490 млн рублей из суммарной выручки компаний – участниц рейтинга приходится на услуги предприятий нефтяной и нефтегазовой промышленности; 330,1 млн руб. – на доходы от услуг финансовому сектору; 313,6 млн рублей – на электроэнергетику; 308,2 млн руб. – на строительство (рис. 1) [10].

За счет использования качественно новых идей в организации деятельности аутсорсингом бизнес-процессов и того воздействия, которое он уже оказывает на глобальный рынок, можно говорить об

аутсорсинге бизнес-процессов как о самостоятельной форме аутсорсинга.

Сейчас в России аутсорсинг бизнес-процессов пока что не набрал большого распространения в отличие от западных стран. Становится заметна тенденция, что аутсорсинг бизнес-процессов со временем упрощается и становится все более доступным и совсем обычным делом, особенно для крупных интернациональных компаний. Планируется, что в будущем будет появляться все больше поставщиков товаров и услуг, которые будут либо занимать небольшие ниши, либо ориентироваться на самый широкий круг задач. Это объясняется стремительным формированием и расширением рынка услуг аутсорсинга, который охватывает практически все формы обслуживания от простой спе-

циализации в конкретной сфере до полной поддержки всей коммерческой деятельности клиента высокотехнологичными решениями на базе наиболее совершенных программных и технических средств.

В настоящее время можно выделить большое количество различных видов аутсорсинга. Практически все непрофильные или неосновные виды деятельности организация может передать на выполнение аутсорсинговой компании.

Одним из самых популярных видов аутсорсинговой деятельности является передача сторонней организации бухгалтерского учета и составления отчетности на предприятии. Сюда входит работа по составлению отчетности, ведению бухгалтерского учета, а также полное обслуживание, в которое входит ежедневный учет, отчетность, создание и проведение первичных документов. Это очень выгодный вариант для малого и среднего бизнеса, индивидуальных предпринимателей, так как их отчетность не столь сложна в ведении и нет необходимости создавать бухгалтерский отдел.

В соответствии с сегодняшними потребностями и условиями рынка, развития и ускорения инновационного и технологического прогресса, наиболее актуальным можно назвать IT-аутсорсинг, который включает в себя работы по веб-программированию, созданию сайтов, техобслуживанию, администрированию, созданию и сопровождение уникального программного обеспечения. IT-аутсорсинг включает в себя передачу достаточно большой ассортимент полномочий на обозначенных условиях (ESP External Service Provider), связанных с обслуживанием компьютеров и прочей офисной техники. Услуги в данной сфере могут быть отнесены либо к обслуживанию оборудования (ремонт принтера, моноблока и т.д.), либо к программному обеспечению (создание и сопровождение компьютерных программ). IT-аутсорсинг предъявляет высокие требования к специалистам в данной сфере из-за быстроменяющихся и быстроразвивающихся тенденций в информационных услугах.

Потребителями информационных услуг можно представить тех, кто использует IT-консультации, чтобы повысить свой имидж, сделать свой бренд еще более значимым на рынке и наоборот, тех, кому нужна помощь с развитием компании, повышением эффективности, решением проблем по оптимизации затрат.

Основным фактором, влияющим на выбор в пользу использования компаниями IT-аутсорсинга, является то, что информационные проекты нужно осуществить в сжатые сроки и с применением новейших технологий. Важными критериями при выборе поставщика услуг будут являться цена и количество квалифицированных специалистов.

В России пока что не уделяется должного внимания сфере IT-аутсорсинга. Например, в странах Европы на IT-услуги компании обычно тратят около 45-50% своего бюджета. В России же этот показатель составляет всего 24% [2, с. 416].

Тем не менее по итогам 2015 года TAdviser обозначил рост российского рынка IT-аутсорсинга на 15%, объем рынка достиг 76,2 млрд рублей. По итогам 2016 года и в 2017 году прогнозируется схожая динамика [5].

На конференции Russian Information Services Summit (RISS) в 2016 году, проведенной еженедельником PC Week, было высказано мнение, что стандартные IT-функции в большей степени будут передаваться на аутсорсинг, но для увеличения доли рынка необходимо будет повысить степень ответственности аутсорсеров. В нынешней непростой экономической ситуации компаниям не удается расширять штат своих IT-департаментов, а следова-

тельно, они вынуждены переходить на аутсорсинг. С другой стороны, заказчики все чаще хотят получать высокоуровневый сервис по сопровождению не отдельных IT-функций, а комплексных информационных систем [9].

Аутсорсинг персонала в большей степени актуален для крупных компаний и организаций, где есть вероятность постоянной текучести кадров. Организация деятельности по управлению персоналом является достаточно затратной по времени и стоимости. Специальные агентства по кадрам могут взять на себя ответственность по обеспечению найма персонала, расчета налоговой нагрузки, связанной с заработной платой, расчета премий и компенсаций.

На сегодняшний момент практика показывает, что те торговые сетям, логистическим центрам, транспортным предприятиям, компаниям по производству товаров народного потребления, которые вовремя обратились к аутсорсингу персонала, смогли значительно оптимизировать затраты и приобрести немаловажные конкурентные преимущества. Опыт таких известных крупных торговых и производственных компаний, как Coca-Cola, Pepsi, «Ашан», «Балтика», «METRO» и др. показывает, что применение кадрового аутсорсинга значительно снижает расходы производства – в некоторых случаях до 30%. В данный момент только в Москве доля временного персонала в розничных сетях, например, может достигать до 50%, а в складских комплексах – до 70-80% [6].

Юридический аутсорсинг чаще используется в среднем и малом бизнесе. Аутсорсинговая компания в этой области осуществляет обслуживание по налоговому и трудовому праву. Также на аутсорсинг можно вынести регистрацию, реорганизацию и ликвидацию юридических лиц. Высокая квалификация и специализация юристов аутсорсинговых компаний дает возможность в полной мере передать им юридические функции. Штатный юрист, вероятнее всего, обойдется дороже стороннего специалиста, так как трудовая нагрузка на специалиста обычно не высока и непостоянна.

Логистический аутсорсинг также называют транспортным. Он включает в себя передачу функций перевозки, складирования, транспортировки различных товаров и готовой продукции сторонней организации. Данный вид аутсорсинга часто используют те организации, которые нуждаются в логистических услугах в определенные периоды времени, и в этом случае не нужно организовывать собственный логистический отдел.

Производственный аутсорс характерен для высокотехнологичных промышленных предприятий. Компании в различных сферах производства техники и телекоммуникаций могут переложить весь производственный процесс на плечи другого предприятия, которое будет для них являться аутсорсером. Вследствие этого снижается себестоимость изготовления продукции, повышается ее качество и надежность, так как фирмы могут больше уделять внимания продвижению существующих товаров и разработке новых видов продукции, сделать упор на рекламу и сбыт продукции.

Можно сказать, что в текущих условиях наблюдается рост IT-аутсорсинга в мире, все более широкое распространение получает аутсорсинг в области финансов и бухгалтерского учета, медицинский аутсорсинг, а также очень перспективное направление отводится аутсорсингу бизнес-процессов.

На сегодняшний момент в России уже сложилось определенное мнение об аутсорсинге, в большинстве своем неправильное, так как многие считают, что аутсорсинг – это найм сотрудников «со сторо-

ны», хотя на самом деле это полноценное сотрудничество в конкретной области.

Многим российским компаниям, как крупным, так и средним, и малым стоит присмотреться к данному спектру услуг, ведь при помощи аутсорсинга намного проще увеличивать мощности производства продукции и наращивать долю рынка. Аутсорсинговая компания оказывает поддержку и полное обслуживание определенного процесса, а значит, фирме-заказчику легче сосредоточиться на развитии. Некоторые крупные

отечественные компании уже смогли по достоинству оценить положительные моменты и выгоды аутсорсинга, особенно в сфере IT-технологий и подбора персонала. При долгосрочном заключении контрактов на передачу функций аутсорсеру компания имеет возможность снижать издержки и неэффективные затраты из года в год.

Проведем анализ динамики выручки крупнейших российских аутсорсинговых компаний за период с 2015 по 2016 гг. по данным табл. 1.

Таблица 1 – Динамика выручки с НДС компаний от услуг по аутсорсингу поддержки SAP за 2015-2016 гг.

Компания	2015 год, млн руб.	2016 год, млн руб.	Относительное отклонение, %
ЕАЕ-Консалт	1 073	833	-22,4
Энергодата	н/д	748	н/д
IBS	340	420	23,5
Сайнер	243	228	-6,2
Сапран Групп	119	192	61,3
Молга Консалтинг	123	169	37,4
Новардис Консалтинг	116	142	22,4
МН Консалтинг	н/д	117	н/д
Корус Консалтинг	н/д	68	н/д
АйДи - Технологии управления	57	61	7

Согласно рейтингу, крупнейшими российскими аутсорсерами поддержки решений SAP стали компании «ЕАЕ-Консалт» (выручка 833 млн рублей), «Энергодата» (748 млн рублей) и IBS (420 млн рублей). В аналогичных рейтингах прошлых лет эти компании также входили в число лидеров.

Нужно сказать, что в новый список не включались аутсорсинговые компании, например, ИТСК,

единственным владельцем которой с декабря 2015 года стала организация «Газпром Нефть».

Самый большой рост выручки среди участников Top-10 был у «Сапран Групп» - 61,3%, а наибольшее снижение - у лидера рейтинга - компании «ЕАЕ-Консалт» на 22,4%.

Далее рассмотрим динамику численности заказчиков аутсорсинга и самых крупных из них в табл. 2.

Таблица 2 - Заказчики аутсорсеров поддержки SAP за 2015-2016 гг.

Компания	Кол-во заказчиков в 2015 году	Кол-во заказчиков в 2016 году	Крупнейшие заказчики в 2016 году
ЕАЕ-Консалт	5	4	Лукойл-Информ, TP Engineering and Consultancy JLT
Энергодата	н/д	н/д	н/д
IBS	35	46	Дорреаль, Черкизово, МТЗ Трансшав, Сбербанк
Сайнер	7	7	МРСК Центра, МОЭК, ОЭК, МОЭСК, Ленэнерго
Сапран Групп	7	8	Сбербанк, ОМК, X5 Retail Group
Молга Консалтинг	19	32	Транснефть, Сбербанк, МегаФон • <u>ЛТТ</u> , Щереметьево
Новардис Консалтинг	9	14	Лента, Prisma, М.Видео, Детский мир, Эльдorado
МН Консалтинг	н/д	н/д	Заказчики из отраслей: • Энергетика (ТЭК), Логистические операторы, Розничная торговля
Корус Консалтинг	н/д	н/д	н/д
АйДи - Технологии управления	5	6	МОЭСК, Федеральная сетевая компания, МРСК Центра и Приволжья

Лидером по количеству заказчиков является IBS. В 2016 году её клиентами в области аутсорсинга поддержки решений SAP стали 46 компаний, в 2015 было 35 [7]. Также в России каждый год наблюдается прирост компаний аутсорсингового направления на 15–20% [3, с.215].

В настоящее время огромное число мировых лидеров в различных отраслях пользуются услугами аутсорсинговых компаний.

Ярким примером продуктивного и выгодного использования аутсорсинга является всем известная компания IKEA. На сегодняшний день она использует более 2500 сторонних организаций для производства продукции. Огромная система поставок по всей стране через логистические службы также выведена на аутсорсинг. Таким образом, вся деятельность компании сконцентрирована на основном виде деятельности – продвижении и сбыте продукции, розничных продажах.

Другая крупная транснациональная компания – HMD Global, которой принадлежат права на бренд Nokia, полностью вывела на аутсорсинг техническое обслуживание и активно пользуется услугами IT-аутсорсинговых компаний, что позволяет компании снизить издержки. Также компания передала аутсорсеру услуги call-центра, что позволило предприятию сосредоточиться на основном производстве, маркетинге, разработке и создании новых проектов и товаров.

Наиболее динамично развиваются компании с уклоном в информационные технологии, все больше занимая сегменты рынка и сферы деятельности человека и тем самым требуя поиска новейших, инновационных решений. Хорошим примером служит компания Microsoft, которая каждые два года выпускает новый продукт, снимая с продажи старый (с выходом Microsoft Office 2013 с 2014 года Microsoft Office 2003 перестали не только выпускать, но и поддерживать). В такой ситуации специалисты, ориентирующиеся на продукты этой компании, должны проходить обучение при каждом обновлении. Это достаточно большие затраты на постоянное обучение своих сотрудников, поэтому использование услуг специалистов аутсорсинговой компании, обучение которых не входит в обязанности фирмы-заказчика, полностью решает эту проблему.

Но, несмотря на высокий рост сферы IT – услуг, в нашей стране этот рынок еще развит не в полной мере. Современный российский бизнес характеризуется стремлением максимально самостоятельно контролировать все свои бизнес-процессы, что влечет за собой найм дополнительного персонала, не относящегося к основному производству, вследствие чего себестоимость продукции увеличивается. Такая самостоятельность обусловлена рамками современной жизни – ненадежностью поставщиков, привычкой руководителей, что собственный персонал обходится гораздо дешевле, и социальным фактором, ведь сокращение персонала процесс болезненный, особенно для государственных учреждений.

Недостаточный уровень использования аутсорсинга обусловлен тем, что крупные компании предпочитают иные способы экономии и снижения издержек, а средний и малый бизнес ограничивает стоимость услуг аутсорсинговых компаний. Многие крупные российские предприятия до сих пор сохраняют функциональное устройство, сформировавшееся еще в плановой экономике. Приоритетом таких предприятий является производство конечного продукта, но при этом не проводятся работы по изучению рыночных ниш и эффективности ценообразования.

Главными проблемами применения аутсорсинга российскими организациями являются:

- низкий уровень качества оказываемых услуг и недостаточная степень квалифицированности специалистов;
- отсутствие развития культуры контрактных взаимодействий;
- высокая стоимость предоставляемых аутсорсинговых услуг;
- несовершенство нормативной базы;
- недостаточный объем данных о возможных партнерах – поставщиках аутсорсинговых услуг;
- малая активность среднего и малого бизнеса;
- вероятность банкротства и утечки информации.

По данным Дмитрия Ивицкого, директора сервисного центра поддержки бизнес-приложений IBS, в последние годы объем рынка аутсорсинга поддержки SAP стабильно растет на 5% в год. При этом в компании оценивают доступный для аутсорсинговых компаний объем примерно в 10 млрд рублей в год. Если ранее темпы роста в основном были обеспечены за счет внедрения новых технологий, то сейчас рост в основном обусловлен за счет вывода на рынок аутсорсинга объемов, которые находились в инсорсинге. В ближайшие годы ожидается сохранение темпов роста с возможным увеличением до 7-8% [7].

Одним из главных трендов развития как бизнеса в общем, так и рынка аутсорсинга в частности, в ближайшие годы будет оцифровка всех бизнес-процессов и применение электронного документооборота. Автоматизация обыденных бухгалтерских функций и учетных процедур поможет создать автоматическое распознавание первичных учетных документов и производить интерпретацию данных по различным стандартам формирования отчетности. Компании будут стремиться к максимальной автоматизации, упрощению и передаче на аутсорсинг непрофильных процессов, что будет содействовать как сокращению затрат, так и снижению количества ошибок, связанных с человеческими факторами [8].

Для решения проблемы использования услуг аутсорсинга в России необходимо, в первую очередь, обратить внимание на повышение уровня квалифицированности специалистов и качества предоставляемых услуг. Необходимо повысить степень доверия к аутсорсинговым компаниям, при этом каждая компания должна определить реальную выгоду и экономию затрат от привлечения аутсорсера. Также сотрудничество на долгосрочной перспективе укрепит положение компаний на рынке аутсорсинговых услуг, ведь длительность контрактов остается на низком уровне – всего 1-2 года.

На наш взгляд, в дальнейшем российские крупные организации и представители малого бизнеса смогут отдавать предпочтение высококвалифицированным специалистам аутсорсинговых компаний, так как их услуги легко доступны и могут помочь максимально эффективно использовать все возможности развития бизнеса, применяя на практике различные бизнес-идеи.

В конечном итоге, делая выбор между передачей различных процессов деятельности организации на аутсорсинг и собственным его выполнением, компания должна определить экономическую целесообразность альтернативных вариантов с помощью алгоритмов или методик, включающих оценку эффективности деятельности по критериям: затраты, выручка, прибыль.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 05.05.2014 №116-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

2. Савченко, И.П., Семькина, И. Современные аспекты развития и использования аутсорсинга в Российской Федерации // Бюллетень науки и практики. – 2016. – № 4 (5). – С. 414–421.
3. Баклаева, Н.М. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. – Пятигорск: РИА-КМВ, 2016. – 260 с.
4. Анализ развития аутсорсинга как фактора экономики // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по материалам XL студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. – М.: «МЦНО». – 2016. – № 11(40) / [Электронный ресурс] – URL: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/11\(40\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/11(40).pdf)
5. Решетняк, М.А. Аутсорсинг с точки зрения эффективности бизнеса // Проблемы современной науки и образования. – 2017. – № 2 (84). – С. 63–66.
6. Аутсорсинговая компания - что это такое и какие услуги предоставляет? / [Электронный ресурс] - URL: <http://fb.ru/article/265941/outsourcingovaya-kompaniya---chto-eto-takoe-i-kakie-uslugi-predostavlyaet> (дата обращения: 13.06.2017).
7. Крупнейшие аутсорсеры поддержки решений SAP в России. Рейтинг TAdviser 2017 / [Электронный ресурс] - URL: <http://www.tadviser.ru/index.php> (дата обращения: 13.06.2017).
8. Щербак, Е. Бухгалтерский аутсорсинг и консалтинг – 2015. Рейтинг компаний // Учет и контроль. – 2016. – №4 от 27.04.16. [Электронный ресурс] - URL: http://gaap.ru/articles/Buhgalterskiy_outsorsing_i_konsalting_2015_Reyting_kompaniy (дата обращения: 13.06.2017).
9. Свиначев, С. RISS' 2016: перспективы IT-аутсорсинга в России. // PC Week/RE 2016. [Электронный ресурс] - URL: <https://www.itweek.ru/its/article/detail.php?ID=190917> (дата обращения: 13.06.2017).
10. Аутсорсинг учетных функций, 2015 год. // Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА»). [Электронный ресурс] - URL: <http://raexpert.ru/ratings/outsourcing/2015/> (дата обращения: 13.06.2017).
11. Аутсорсинг в ауте. Изменения на рынке временного персонала // Компетенции от 22.08.2016. [Электронный ресурс] URL: <http://hr-media.ru/outsourcing-v-aute-izmeneniya-na-rynke-vremennogo-personala/> (дата обращения: 13.06.2017).

References

1. Federal'nyj zakon ot 05.05.2014 №116-FZ «O vnesenii izmenenij v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii»
2. Savchenko, I.P., Semykina, I. Sovremennye aspekty razvitiya i ispol'zovaniya outsorsinga v Rossijskoj Federacii // Byulleten' nauki i praktiki. – 2016. – № 4 (5). – S. 414–421.
3. Baklaeva, N.M. Finansovij menedzhment: Ucheb. posobie. – Pyatigorsk: RIA-KMV, 2016. – 260 s.
4. Analiz razvitiya outsorsinga kak faktora ekonomiki // Molodezhnyj nauchnyj forum: Obshchestvennye i ehkonomicheskie nauki: ehlekt. sb. st. po materialam XL stud. mezhdunar. zaочноj науч.-практ. конф. – М.: «МЦНО». – 2016. – № 11(40) / [EHlektronnyj resurs] – URL: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/11\(40\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/11(40).pdf)
5. Reshetnyak, M.A. Outsorsing s točki ehffektivnosti biznesa // Problemy sovremennoj nauki i obrazovaniya. – 2017. – № 2 (84). – S. 63–66.
6. Outsorsingovaya kompaniya - chto ehto takoe i kakie uslugi predostavlyaet? / [EHlektronnyj resurs] - URL: <http://fb.ru/article/265941/outsourcingovaya-kompaniya---chto-eto-takoe-i-kakie-uslugi-predostavlyaet> (дата obrashcheniya: 13.06.2017).
7. Krupnejšie outsorsery podderzhki reshenij SAP v Rossii. Ranking TAdviser 2017 / [EHlektronnyj resurs] - URL: <http://www.tadviser.ru/index.php> (дата obrashcheniya: 13.06.2017).
8. SHCHerbakova, E. Buhgalterskiy outsorsing i konsalting – 2015. Rejting kompanij // Uchet i kontrol'. – 2016. – №4 от 27.04.16. [EHlektronnyj resurs] - URL: http://gaap.ru/articles/Buhgalterskiy_outsorsing_i_konsalting_2015_Reyting_kompaniy (дата obrashcheniya: 13.06.2017).
9. Svinarev, S. RISS' 2016: perspektivy IT-outsorsinga v Rossii. // PC Week/RE 2016. [EHlektronnyj resurs] - URL: <https://www.itweek.ru/its/article/detail.php?ID=190917> (дата obrashcheniya: 13.06.2017).
10. Outsorsing uchetyh funkcij, 2015 god. // Rejtingovoe agentstvo RAEX («EHkspert RA»). [EHlektronnyj resurs] - URL: <http://raexpert.ru/ratings/outsourcing/2015/> (дата obrashcheniya: 13.06.2017).
11. Outsorsing v aute. Izmeneniya na rynke vremennogo personala // Kompetencii ot 22.08.2016. [EHlektronnyj resurs] URL: <http://hr-media.ru/outsourcing-v-aute-izmeneniya-na-rynke-vremennogo-personala/> (дата obrashcheniya: 13.06.2017).

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ В КОМПАНИИ

Громова Л.А., д. филос. н., профессор, Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена

Киселева Л.С., к.э.н., доцент, Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена

Аннотация: В статье рассмотрены различные подходы к трактовке понятия «инновационная среда компании». На основе обобщения опыта ведущих мировых компаний сформулированы факторы, обеспечивающие наличие инновационной среды. Проанализированы методы стимулирования и поддержки инновационной активности персонала в российских компаниях, а также цели, которые ставит перед собой руководство компаний при создании инновационной среды. В качестве ключевых компонентов управленческого механизма создания инновационной среды предлагаются инновационное лидерство, инновационная культура и инновационная бизнес-модель компании, несущая ценности для клиента. **Ключевые слова:** инновационная среда, механизмы вовлечения, мотивация, инновационное лидерство, инновационная культура.

Abstract: The article considers various approaches to the interpretation of the concept of an "innovative company environment". Based on the generalization of the experience of the world's leading companies, the factors that ensure the availability of an innovative environment are formulated. The methods of stimulating and supporting the innovative activity of personnel in Russian companies, as well as the goals set by the management of companies when creating an innovative environment, are analyzed. As the key components of the management mechanism for creating an innovative environment are offered innovative leadership, innovative culture and innovative business model of the company.

Keywords: innovative environment, mechanisms of involvement, motivation, innovative leadership, innovative culture.

Инновационная модель управления является для многих компаний стратегической возможностью преодоления кризиса на разных этапах жизненного цикла организации и ключевым элементом поддержания конкурентоспособности. Однако инновационная модель управления может быть реализована только при наличии инновационной среды в компании, для формирования и поддержания которой необходим комплекс эффективно действующих механизмов. Целью данной статьи является уточнение понятия «инновационная среда» применительно к уровню отдельной компании, а также классификация и структурирование управленческих механизмов, которые становятся частью повседневной жизни компании и обеспечивают благоприятную поддерживающую среду, делая индивидуальное поведение сотрудников более результативным.

Обзор научной литературы демонстрирует несомненный интерес к формированию инновационной среды компании как важнейшему условию осуществления инноваций в рамках уже состоявшегося бизнеса. Анализируя многочисленные определения понятия «инновационная среда» в контексте отдельного предприятия, мы выделили следующие группы определений:

- во-первых, определения – «наследники» пространственного подхода, в которых описывается совокупность внутренней и внешней сред участника инновационного процесса; характеризуется обстановкой, окружающей создание, реализацию и диффузию инноваций;

- во-вторых, определения, подчеркивающие необходимость использования различных инструментов и механизмов, способствующих построению инновационной культуры компании и вовлечению персонала в инновационный процесс;

- в-третьих, определения, увязывающие понятие инновационной среды компании с уровнем инновационного потенциала и созданием инновационного климата [1; 91].

С точки зрения М.Н. Дудина и др., инновационная среда – сочетание социально-экономической, политической, нормативно-правовой, производственно-технологической, кадровой, информационной, инфраструктурной и иной обстановки, сопровождающей процессы создания новшеств, реализацию и диффузию инноваций хозяйствующего субъекта, и оказывающей на нее либо стимулирующее,

либо сдерживающее воздействие [2; 1869]. Акцентируя внимание в определениях на инновационной культуре, исследователи подчеркивают, что без нее и новых управленческих механизмов невозможно создание инновационной среды предприятия. В частности, Е.В. Сидяков пишет, что инновационная среда – это благоприятная поддерживающая среда, выступающая одним из организационных механизмов построения инновационной культуры компании [3]. По мнению Якунина А. и Степанова В. инновационная среда – среда, стимулирующая новаторство, благодаря которой персонал вовлекается в процесс «производства» и реализации инновационных идей [4]. Примерно такой же логики придерживается и С. Романенко, для которого инновационная среда компании предполагает специально создаваемые и поддерживаемые условия в компании, которые способствуют поиску, отбору и успешному коммерческому внедрению идей новых продуктов, услуг и процессов [5]. Опираясь на вышеприведенные подходы и определения инновационной среды, авторы предлагают такой взгляд на данное понятие: *инновационная среда компании – это социальное пространство, поддерживаемое ценностями инновационной культуры, которое влияет на вовлеченность сотрудников в процесс поиска, отбора и коммерческого внедрения новых идей.*

В научной литературе на основе обобщения опыта ведущих мировых корпораций описаны некоторые общие принципы, реализация которых в компании обеспечивает наличие инновационной среды:

- желание «заглянуть за горизонт» - внимательное отношение и поддержка ценных идей сотрудников;
- позитивная ответственность за провал – умение поощрить сотрудника, инициировавшего новое ведение, и поддержка его в случае неудачи;
- доступность руководителя в обсуждении идей – возможность рядовому сотруднику донести идею до руководства;
- тихая инициатива – предоставление сотрудникам свободы принятия решений о применении инноваций на своем уровне;
- кросс-функциональное взаимодействие – активный контакт и сотрудничество подразделений, имеющих противоречащие интересы;
- совместная выработка решений – вовлечение сотрудников в обсуждение проблем компании, при

котором они также принимают участие в выработке решений [4], [6].

Проведенный в 2015 году опрос рекрутинговой компании RC Studio (г. Санкт-Петербург) «Инновации в HR» позволил авторам проанализировать особенности использования различных управленческих

механизмов российскими компаниями, избравшими для себя в качестве одной из целей формирование инновационной среды. В частности, удалось выяснить, какие методы стимулирования и поддержания инновационной активности персонала используются в российских компаниях (рис.1).

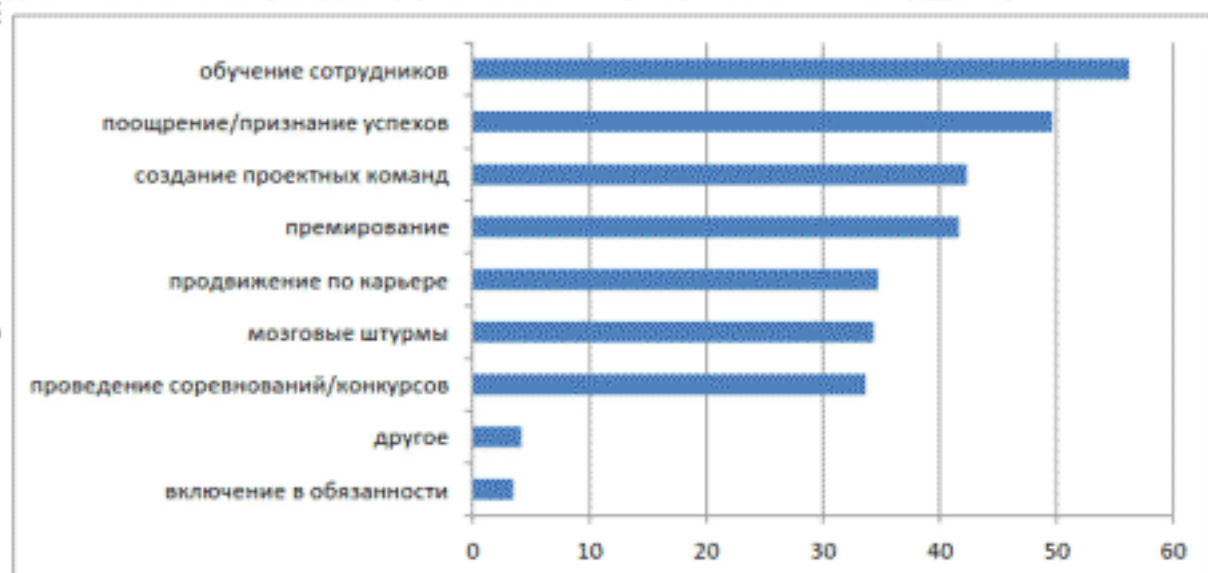


Рисунок 1 - Методы стимулирования и поддержки инновационной активности персонала, %
 Источник: составлено авторами на основе [7]

Вполне предсказуемо среди методов стимулирования и поддержки инноваций в компаниях занимает «обучение сотрудников», поскольку инновационный путь развития требует от сотрудников самосовершенствования. Далее следует метод нематериальной мотивации сотрудников. Компания, понимая важность признания авторства инновационных идей, публично извещает о заслугах сотрудника, таким образом показывая всем остальным, что ценит каждого, кто заботится о ее развитии. Некоторые компании идут по пути создания проектных инновационных команд, понимая, что не все со-

трудники способны генерировать идеи. Материальное поощрение или премирование сотрудников, находящееся на 4 месте, показывает, что «не все руководители, несмотря на то, что инновации внедряются для развития бизнеса (в том числе и финансового) готовы или считают нужным делиться прибылью с новаторами и выделять бюджет на развитие инновационной деятельности» [7].

Нам также удалось выяснить, на какие параметры работы сотрудников пытается повлиять компания при использовании тех или иных инновационных стимулирующих инструментов (рис.2).

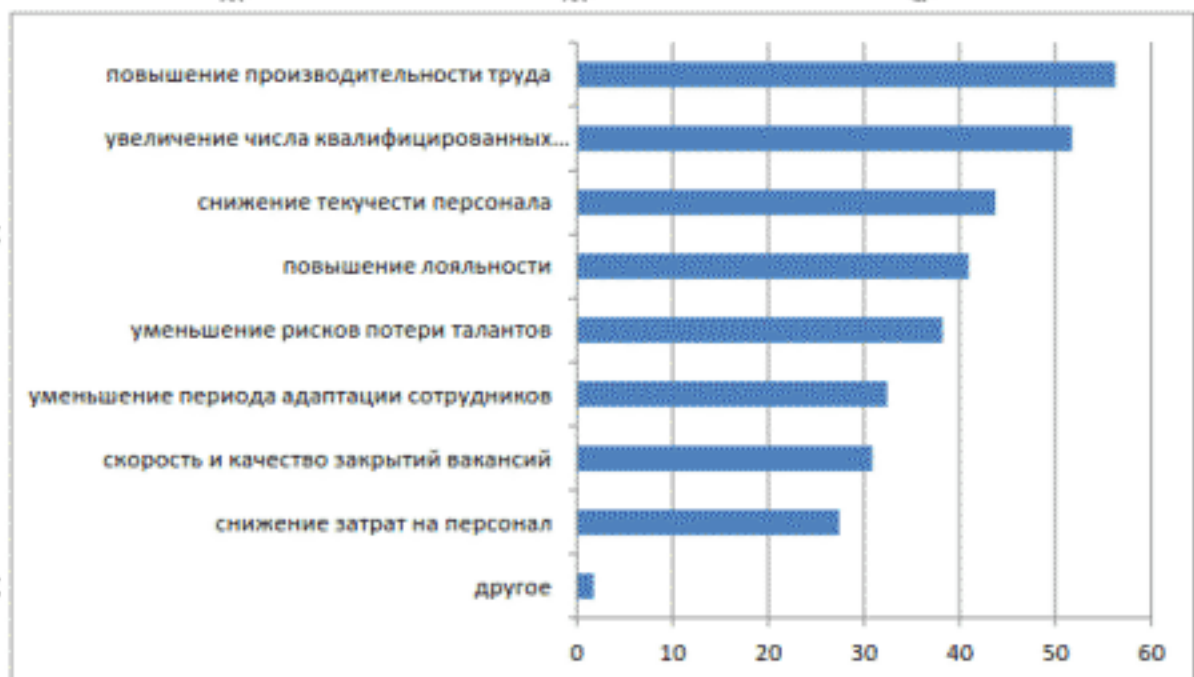


Рисунок 2 - HR-показатели, на которые хотят влиять компании при создании инновационной среды, %
 Источник: составлено авторами на основе [7]

Поощрение инновационной активности персонала сопряжено с достижением нескольких целей, в числе которых на первом месте повышение производительности труда, на втором – увеличение числа квалифицированных сотрудников, на третьем – снижение текучести персонала. Внедряя инновации, компании также стремятся повысить лояльность персонала. Вопрос снижения рисков, связанных с потерей талантов, также волнует бизнес. Дефицит талантов часто приводит к тому, что компания гораздо более испытывает потребность в конкретном сотруднике, чем сам сотрудник в компании. Для того, чтобы с уходом сотрудника-носителя уникальных знаний компания не оказалась «на грани развала», бизнесу необходимо внедрять управление корпоративными знаниями, т.е. стремиться индиви-

дуальные знания человека превратить в корпоративные, сделать их нематериальным активом. Следует обеспечить письменную фиксацию интеллектуальных знаний (бизнес-процессов, технологий) развивать наставничество, мотивировать таланты на передачу уникальных знаний.

Авторы обобщили комплекс базовых механизмов управления человеческими ресурсами, способствующих формированию инновационной среды в компании, на основе работы Левочкина С.Б. и др. [8]. В таблице 1 авторы классифицировали практические примеры инструментов, поддерживающих и усиливающих инновационную среду в российских и зарубежных компаниях, опираясь на опубликованные кейсы и данные официальных сайтов компаний.

Таблица 1 – Управленческие механизмы формирования инновационной среды компании

Механизм и его цель	Инструменты
Вовлечение персонала в инновационный процесс	Инновационные комитеты, система рационализаторских предложений, вовлечение через информирование (e-mail – рассылки, форум на корпоративном портале), ярмарка инноваций
Мотивация инновационной активности	Премии, гранты на разработку инновационных решений, публичное признание достижений сотрудников, стажировки, профессиональные конференции, карьерный рост
Подготовка персонала к инновационной деятельности	Отбор персонала для инновационной деятельности, управление талантами, внешнее инновационное обучение, обмен опытом, наставничество, активные методы обучения, корпоративные университеты
Управление знаниями	База знаний, порталы технологий, форсайт-технологии, профессиональные форумы, сети, конференции

Наблюдать эффективность инструментов и методов стимулирования инновационной активности в организации можно «только в том случае, когда инновации задрожены в «культурный код», «ДНК» компании, когда они являются основой ее философии через стремление к постоянному совершенству всех продуктов и процессов» [6; 98].

Подытоживая анализ компонентов, обеспечивающих эффективность управленческих механизмов создания инновационной среды в компании, мы выделяем следующие:

- использование инновационных бизнес-моделей, несущих ценности для клиента, поскольку рост стоимости компании далеко не всегда определяется технологическими инновациями;
- инновационное лидерство – стиль, предполагающий использование интеллектуального потенциала сотрудников, способность руководителя вовлечь их в процесс поиска новых возможностей для

развития бизнеса; умение управлять сложными процессами создания и внедрения нового в компании;

- инновационная культура – позитивное отношение к экспериментам, предложениям сотрудников и клиентов, культура открытого обсуждения идей, обустройство специальных офисных пространств, которые стимулируют общение и креативность.

В заключение статьи авторы констатируют, что практических примеров использования компаниями различных инструментов, стимулирующих качество инновационной среды, достаточно много, однако в теоретических исследованиях вопросы систематизации управленческих механизмов формирования инновационной среды, классификации факторов, усиливающих либо блокирующих новаторство, природы влияния системы управления на инновационный потенциал компании остаются недостаточно изученными.

Библиографический список

1. Киселева Л.С. Модель инновационной среды организации: сущность и типология // Инновационное развитие экономики: тенденции и перспективы. – Пермь: Издательство ПНИПУ. – 2017. – С. 89-96.
2. Дудин М.Н. Формирование инновационной среды как важнейшее условие осуществления эффективных инноваций в сфере промышленного предпринимательства / М.Н. Дудин, Н.В. Лячкин, П.А. Егорушкин // European Researcher. – 2012. – Vol.33. – №11. – С. 1868-1872.
3. Синяков Е.В. Новая организационная среда невозможна без новой организационной культуры и новых управленческих механизмов // Менеджмент инноваций. – 2009. – №2.
4. Якунин А. Практика создания инновационной среды в белорусских компаниях [Электронный ресурс] / А. Якунин, В. Степанов. – Режим доступа: <http://www.e-xecutive.ru/community/intellectual/1437928/>
5. Романенко С. Поехали! (отрывки из интервью on-line-изданию Деловая газета-Юг) 18.07.2013 [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://lead2innovate.ru/bez-rubriki/poehali/>
6. Сотникова К.И. Где искать корни инновационности: взаимосвязь между инновационной средой и системой управления // Организатор производства. – 2013. – № 3. – С. 89-94.
7. Инновации в HR. Информационно-аналитическая статья по результатам исследования [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://rcstudio.ru/Информационно-аналитическое-исследо/>
8. Левочкин С.Б. Как сформировать инновационную среду предприятия [Электронный ресурс] / С.Б. Левочкин, Е.Н. Данилова, Г.Л. Ципес. – Режим доступа: http://datis.pro/upload/b57/kak_sformirovat_innovatsionnyuyu_sredu_predpriyatiya.pdf
9. Новиков С.А. Формирование инновационной среды как важнейшее условие осуществления эффективных инноваций. Автореф. дис.к.э.н./ С.А. Новиков; Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет. – Н.Новгород, 2011. – 27 с.

10. Киселева Л.С. Инновационный кадровый менеджмент в страховой компании как фактор конкурентоспособности // Проблемы экономики, финансов и управления производством. Выпуск 8. – Иваново: ИГХТУ, 2001. – С. 184-187.

References

1. Kiseleva L.S. Model' innovacionnoj sredy organizacii: sushchnost' i tipologiya // Innovacionnoe razvitiye ekonomiki: tendencii i perspektivy. – Perm': Izdatel'stvo PNIPIU. – 2017. – S. 89-96.
2. Dudin M.N. Formirovanie innovacionnoj sredy kak vazhneyshee uslovie osushchestvleniya effektivnykh innovacij v sfere promyshlennogo predprinimatel'stva / M.N. Dudin, N.V. Lyashnikov, P.A. Egorushkin // European Researcher. – 2012. – Vol.33. – №11. – S. 1868-1872.
3. Sinyakov E.V. Novaya organizacionnaya sreda nevozmozhna bez novoj organizacionnoj kul'tury i novyh upravlencheskih mekhanizmov // Menedzhment innovacij. – 2009. – №2.
4. YAKUNIN A. Praktika sozdaniya innovacionnoj sredy v belorusskikh kompaniyah [Elektronnyj resurs] / A. YAKUNIN, V. Stepanov. – Rezhim dostupa: <http://www.e-xecutive.ru/community/intellectual/1437928/>
5. Romanenko S. Poekhali! (otryvki iz interv'yu on-line-izdaniyu Delovaya gazeta-YUG) 18.07.2013 [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://lead2innovate.ru/bez-rubriki/poehali/>
6. Sotnikova K.I. Gde iskat' korni innovacionnosti: vzaimosvyaz' mezhdu innovacionnoj sredoj i sistemoy upravleniya // Organizator proizvodstva. – 2013. – № 3. – S. 89-94.
7. Innovaci v HR. Informacionno-analiticheskaya stat'ya po rezul'tatam issledovaniya [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://rcstudio.ru/informacionno-analiticheskoe-issledo/>
8. Levochkin S.B. Kak sformirovat' innovacionnyuyu sredu predpriyatiya [Elektronnyj resurs] / S.B. Levochkin, E.N. Danilova, G.L. Cipes. Rezhim dostupa: http://datis.pro/upload/b57/kak_sformirovat_innovatsionnyuyu_sredyu_predpriyatiya.pdf
9. Novikov S.A. Formirovanie innovacionnoj sredy kak vazhneyshee uslovie osushchestvleniya effektivnykh innovacij: Avtoref. dis...k.eh.n./ S.A. Novikov; Nizhegorodskij gosudarstvennyj arhitekturno-stroitel'nyj universitet. – N.Novgorod, 2011. – 27 s.
10. Kiseleva L.S. Innovacionnyj kadrovyy menedzhment v strahovoj kompanii kak faktor konkurentosposobnosti // Problemy ekonomiki, finansov i upravleniya proizvodstvom. Vypusk 8. – Ivanovo: IGHTU, 2001. – S. 184-187.

ОСОБЕННОСТИ ИЗВЛЕЧЕНИЯ РЕНТНОГО ДОХОДА ПРИАРКТИЧЕСКИМИ ГОСУДАРСТВАМИ: ОПЫТ ДАНИИ И НОРВЕГИИ

Губа М.Н., Всероссийский научно-исследовательский институт геологии и минеральных ресурсов Мирового океана имени академика И.С. Грамберга

Аннотация: Статья посвящена проблеме эффективного извлечения рентного дохода странами, осуществляющими добычу углеводородов на арктическом шельфе. Определена текущая структура ренты и ее прогнозируемые изменения. На основе рассмотрения опыта Дании и Норвегии делается вывод о взаимосвязанности целей страны в долгосрочной перспективе с уровнем доступа иностранного капитала. Полученные результаты могут быть использованы для установления и поддержания эффективного режима извлечения ренты в России.

Ключевые слова: Арктика, добыча на шельфе, рента Хотеллинга, рента Рикардо, Норвегия, Дания, углеводороды.

Abstract: The article is concerned with problem of effective deriving of rent income by countries producing arctic shelf hydrocarbons. The rent's structure and its predicted changes are determined. It is concluded on the ground of Danish and Norwegian experience that the level of access to foreign capital occurs due to long-term country's aims. Findings can be used in order to establish and maintain an effective regime of rent income deriving in Russia.

Keywords: Arctic, offshore production, Hotelling rent, Ricardian theory of rent, Norway, Denmark, hydrocarbons.

Высочайшая нефтегазоносность арктического шельфа породила множество междисциплинарных проблем и вопросов, решение которых становится все более актуальной задачей в рамках нынешней мировой экономико-политической ситуации. К числу наиболее острых вопросов следует отнести проблему международного правового статуса Арктики, проблему повышения инвестиционной привлекательности нефтегазовых шельфовых проектов, проблему создания эффективного механизма извлечения ресурсной ренты. Данная статья имеет целью обозначить позицию автора касательно перспектив и текущего положения в области последней.

Ввиду множества причин, понижающих экономическую эффективность нефтегазовых проектов на шельфе Северного Ледовитого океана, приарктические государства вынуждены, во-первых, трансформировать свою традиционную систему взимания ресурсной ренты при реализации подобных сложных и дорогостоящих проектов, а во-вторых, прибегать к привлечению иностранных инвестиций для диверсификации рисков и обеспечения необходимого уровня финансирования.

Рентные отношения, объективно возникающие между социально-экономическими агентами по поводу распределения рентных ресурсов и по поводу формирования, распределения и использования рентных доходов [3, с. 9], в условиях освоения арктических шельфовых месторождений приобретают особый характер. Более высокие издержки при освоении таких месторождений заставляют государства понижать доход, извлекаемый через ренту Рикардо. Ее размер практически достигает уровня абсолютной горной ренты (а дифференциальная

горная рента при этом стремится к нулю) из-за того, что арктические шельфовые месторождения отличаются гораздо худшими условиями освоения нежели месторождения суши или морские месторождения в регионах мира с более благоприятным климатом и более развитой инфраструктурой. На сегодняшний день эта проблема усугубляется слабой вероятностью извлечения дополнительной биржевой ренты (в данном случае автор под ней понимает доход, обусловленный волатильностью рынка нефтяных деривативов); обвал цен на рынке бумажной нефти и бумажного газа возможно свидетельствует о глобальной трансформации всего мирового рынка углеводородов, и вполне вероятно, что теперь приарктическим странам придется существовать в этих новых экономических реалиях, адаптируя свои системы извлечения рентного дохода под них. Таким образом достаточный для начала освоения шельфовых месторождений рентный доход на данный момент обеспечивает в основном рента Хотеллинга, а с учетом того, что вряд ли можно говорить о смещении углеводородного сырья с позиции энергоресурса-лидера по потреблению как минимум до его полного исчерпания ввиду непостоянства и неконцентрированности в одном месте энергии ветра и солнца, а также аварийной опасности атомной энергетики, рента Хотеллинга видится весьма стабильным и весомым элементом ресурсной ренты приарктических государств.

Таким образом, состояние и перспективы рентного механизма в отношении месторождений арктического шельфа можно представить следующим образом:

Таблица 1 – Перспективы изменения элементов ресурсной ренты приарктических государств в отношении шельфовых месторождений

Элементы ресурсной ренты	Текущее состояние	Перспективы изменения
Рента Рикардо	В сложных геологических и неблагоприятных климатических и инфраструктурных условиях крайне мала	При уменьшении количества и ухудшении качества легкодоступных углеводородов резко возрастет
Рента Хотеллинга	Высока, но постепенно сокращается ввиду увеличения роли ВИЭ, однако пока незначительно	Поведение ренты предсказать сложно, но ее падение в обозримой перспективе возможно

При этом нестабильность рынка бумажных углеводородов и его зависимость от многих косвенных внешнеполитических факторов позволяют характеризовать биржевую ренту как практически непредсказуемую, хотя на будущие ожидания инвесторов

определенно окажет влияние исчерпание доступных ресурсов углеводородов.

Таким образом, система извлечения ресурсной ренты приарктическими государствами, которая сейчас характеризуется доминированием доли ренты Хотеллинга, в будущем вероятно будет реструк-

турирована. Увеличение размера ренты Рикардо ввиду истощения известных месторождений «дешевых» углеводородов должно будет обеспечить такой уровень ресурсной ренты, который будет приемлем как для государств, так и для недропользователей на арктических месторождениях шельфа. Все это соответственно должно будет привести к повышению рентабельности и экономической эффективности добычи углеводородов на шельфе Арктики. Однако сейчас для обеспечения необходимого уровня финансирования нефтегазовых шельфовых проектов приарктические государства зачастую вынуждены активно привлекать иностранные инвестиции.

Как отмечают Фадеев А.М., Череловицын А.Е. и Ларишкин Ф.Д. на основе рассмотрения опыта Норвегии, Великобритании и Канады важное достижение этих стран, которое может перенять Россия, состоит в необходимости использования программного принципа, подразумевающего активное участие государства наряду с мерами по привлечению частного капитала для эффективного освоения шельфовых месторождений. При этом, согласно подходу этих ученых «грамотная стратегия управления нефтегазовым комплексом не отрицает преимуществ международной интеграции и кооперации, возможности передачи бесценного технологического опыта освоения углеводородных месторождений иностранными партнерами» [6, с. 88].

Традиционно выделяют два основных подхода к степени участия иностранного капитала при освоении Арктических месторождений. Первый из них заключается в предоставлении весьма широкого доступа иностранным компаниям к участию в проектах по геологоразведке и добыче на арктических месторождениях. Второй же, напротив, подразумевает явное ограничение участия иностранного капитала в геологоразведочных работах, однако допускает заграничные компании к проектам по добыче на арктических месторождениях [2].

Первый подход позволяет странам существенно сократить свои собственные затраты, в том числе временные, на освоение месторождений. Но он также, с одной стороны, ограничивает возможности развития собственных технологий, отечественного сервисного рынка, а с другой, позволяет зарубежным компаниям получать доступ к геологической и прочей информации, имеющей во многом стратегическое значение для государства в целом и для его обороноспособности в частности.

Второй же подход, в отличие от первого, как раз дает возможность развить внутренний потенциал страны в наукоемких областях, связанных с геологоразведкой и технологиями добычи. С учетом того, что на данный момент осуществление проектов в Арктике всегда связано с необходимостью нести огромные издержки, которые существенно увеличивают себестоимость готовой продукции, что обусловлено низкой степенью развития технологий, должным образом соответствующих крайне тяжелым условиям работ в Арктике (связанным как с климатическими, так и с геологическими и многими другими особенностями региона), эта сторона вопроса особенно актуальна. Однако нельзя забывать о том, что выбор этого пути затребуется вливаний во многие сферы, начиная с науки и образования, а также о присутствии риска не получить в итоге отдачу, поскольку конкуренция в этой области будет очень высока, так как в данном случае, речь идет о настолько сложных технологиях, что создание на порядок более совершенных методов геологоразведочных работ или добычных платформ следующего поколения станет чрезвычайно крупным научным прорывом.

Но поскольку в случае, если такой прорыв в технологиях будет совершен, и он будет способен обеспечить экономическую целесообразность широкомасштабной шельфовой добычи в северных морях, и станет возможной разработка морского дна в промышленном масштабе, с учетом того, что ценность подобных научных прорывов необычайно высока, не стоит недооценивать и преимущества использования именно второго подхода.

По степени доступа иностранного капитала к подобным проектам, приарктические страны можно ранжировать следующим образом (от большего к меньшему): Дания, Норвегия, Канада, США. В рамках данной статьи особое внимание будет уделено опыту Дании и Норвегии, так как на данный момент крупная промышленная добыча на шельфовых месторождениях США, также как и Канады не ведется.

Дания является нетто-экспортером нефти и газа с 1997 года. Во многом именно доходы от нефтегазового сектора способствовали развитию датской экономики и благосостояния населения страны. Дания претендует на расширение принадлежащей ей территории морского дна в Арктике за пределами 200-мильной экономической зоны за счет обеспечения правомерность такого рода претензий расположения Гренландии, являющейся автономной территорией Дании.

Добыча нефти и газа Данией с 2004 года снижается. Так, в 2014 году она снизилась на 6%, а в 2013 – на 4% [8, с. 14]. Датское энергетическое агентство связывает это с тем, что, на большинстве месторождений большая часть прогнозируемых извлекаемых запасов уже добыта, а также с тем, что такого рода месторождения требуют более дорого и долгого обслуживания скважин, трубопроводов и платформ, поскольку они уже в некоторой степени устаревают. Все это в свою очередь вызывает необходимость приостановки работы скважин или даже целых платформ, что влечет за собой итоговое снижение добычи.

Однако следует отметить, что первопричина подобной истощенности месторождений кроется собственно в политике Дании относительно добычи углеводородов в Северном море. Министр климата, энергетики и строительства Дании Расмус Хельвег Петерсен заявил в октябре 2014 года [9], что к 2050 году Дания «будет независима от ископаемых источников энергии» и, что предпочтение отдается энергии ветра. Такое решение правительства Дании должно, по их мнению, привести к увеличению числа рабочих мест, а также к снижению загрязненности воздуха. Однако если в перспективе главным приоритетом Дании станут занятость и экология, то в ближайшее время страна намерена добывать на месторождениях Северного моря максимальное возможное количество нефти и газа. Столь экстенсивная добыча способна привести к существенному вреду климату всей планеты, как было заявлено межправительственной группой экспертов по изменению климата в составе ООН, и потому, по мнению экспертов, Дании нужно приостановить добычу в регионе хотя бы на 10 лет. Но страна не собирается выполнять рекомендации МГЭИК, аргументируя свою позицию тем, что добыча будет осуществляться лишь для покрытия внутренних нужд в углеводородах, а не для экспорта.

Вероятно, именно такая политика Дании в области будущего использования месторождений Северного моря привела к тому, что страной было отдано предпочтение первому подходу к участию иностранного капитала: привлечение дополнительных инвестиций должно обеспечить высокий уровень добычи в максимально короткие сроки. То есть грубо говоря сейчас перед Данией стоит задача исто-

щения своих месторождений в Северном море, и так как в дальнейшем это направление энергетики вообще не должно представлять интереса для Дании, у нас нет цели создавать внутри страны новые эффективные технологии добычи или защищать перспективные, стратегически важные для будущего энергоснабжения Дании месторождения от проникновения иностранного капитала.

Этим же объясняется система налогообложения добывающих компаний в Дании: налог на прибыль юридических лиц был снижен с 23,5% до 22% в 2016 году; есть налог на прирост капитала – 24,5%, но нет специального налога на добычу; обычная норма времени для отнесения убытков на будущие периоды составляет пять лет, но для нефтедобывающей промышленности увеличена до пятнадцати; нефтяным компаниям предоставлено право выбора между немедленным списанием расходов на затраты и их капитализацией. Сама система доступа к месторождениям также подразумевает отсутствие ограничений для получателя лицензии; предусмотрен механизм ее продления до 30 лет. Так, в апреле 2016 года стало известно о выдаче 16 лицензий следующим компаниям: Ardent (Великобритания); Dana Petroleum (Великобритания); Hansa Hydrocarbons (Великобритания); Danoil (Дания); Dong (Дания); Nordsofonden (Дания); DEA (Германия); Wintershall (Германия, часть BASF); Dyas (Нидерланды); Edison (Италия, часть французской группы EDF); Hess (США); PA Resources (Швеция) [1].

Стоит заключить на основании вышесказанного, что для России опыт Дании в области предоставления доступа иностранному капиталу вряд ли можно расценивать как достаточно полезный для использования при освоении российских шельфовых месторождений. Однако безусловно, нельзя игнорировать технологические достижения Дании в этой области, такие как используемые методы разведки и добычи. Но следует отметить, что, и саму позицию Дании все же стоит в некотором смысле взять на вооружение России: Дании удалось прийти к полной энергонезависимости от других стран (в 1973 году Дания на 99% зависела от зарубежной нефти, а на данный момент полностью обеспечивает свои потребности сама), и, видимо, удастся прийти к энергонезависимости от углеводородов (в 2015 году Дания произвела 42% электроэнергии с помощью ветряных турбин, что является рекордно высоким показателем в мире) [7]. Если бы России удалось эффективно использовать альтернативные источники энергии, возможно стране удалось бы существенно снизить свою зависимость от энергии углеводородов, зависимость отечественной экономики от экспорта сырьевых товаров, зависимость курса рубля от цены на нефть.

Разведочная деятельность на территории континентального шельфа Норвегии началась в 1980 году. Сейчас в арктических морях разрабатываются два норвежских месторождения: газовое месторождение Снэвит и нефтяное Голиаф, происходит оценка еще трех нефтяных месторождений. Именно Норвегией запущен первый завод по производству СПГ в Арктике на базе месторождения Снэвит в 2007 году.

Режим налогообложения нефтяной деятельности в Норвегии считается вообще одним из наиболее жестких, несмотря на то, что бремя налоговой нагрузки несколько компенсируется за счет налоговых льгот (быстрая амортизация оборудования, немедленный учет всех затрат на геологоразведку, увеличение специального налога на капитальные затраты, налоговые вычеты финансовых затрат, имеющих отношение к деятельности по добыче углеводородов [5]). Норвегия также крайне бережно

относится к экологии региона, ввиду чего помимо ряда прямых мер по защите окружающей среды в районах Снэвит, в Норвегии применяются и такие, как высокие ставки платежей за выбросы CO₂, причем ставки в Норвегии значительно выше, чем в большинстве стран.

Налог на прибыль в Норвегии складывается из обычного корпоративного налога (24%), который относится к доходам от любой деятельности компаний, и специального налога (54%), которым дополнительно облагаются только доходы от добычи и транспортировки углеводородов на континентальном шельфе (морской налоговый режим – offshore tax regime). Таким образом, максимальная ставка налога на прибыль для морской нефтегазодобычи и транспортировки продукции достигает 78%. Однако в стране реализуется возможность налогоплательщика консолидировать расходы и доходы по нескольким проектам, что приводит к тому, что 78% риска того, что геологоразведка не принесет положительных результатов, несет государство. Этот фактор является одной из решающих детерминант активного участия компаний в норвежских шельфовых проектах.

Расходы на геологоразведку по выбору налогоплательщика могут быть либо списаны на себестоимость немедленно, либо капитализированы и амортизированы в будущем. Соответственно при этом не важно, дала ли геологоразведка положительный результат или отрицательный. Все затраты на разработку месторождения амортизируются в течение 6 лет. К ним относятся как прямые, так и косвенные затраты: расходы на проектирование, строительство, установку морских сооружений для добычи, прокладку трубопроводов, бурение эксплуатационных скважин, заработная плата; затраты на закупку материалов и оборудования; но в них не учитываются эксплуатационные затраты.

По отдельным месторождениям может устанавливаться особый налоговый режим. Так, для упомянутого месторождения Снэвит амортизационный период затрат составляет три года вместо обычных шести.

Иначе говоря, сама норвежская система государственного регулирования добычи на шельфе весьма успешно соединила два противоположных аспекта: она позволяет привлекать иностранный капитал, используя преимущества доступа к новейшим технологиям, но также выстраивает достаточно мощную защиту и для национальных компаний (и, конечно, интересов страны в целом также), совмещая все это с тщательным надзором за всеми компаниями, участвующими в шельфовых проектах.

В соответствии с законом «О нефтегазодобывающей деятельности» Министерство нефти и энергетики Норвегии рассматривает заявления на выдачу концессии/лицензий:

- юридическим лицам на проведение разведочно-поисковых работ на определенных участках морского дна или его основании (концессия/лицензия также может быть предоставлена физическому лицу, проживающему в пределах Европейского экономического пространства; обычно предоставляется на 3 календарных года);
- на добычу углеводородного сырья – юридическому лицу, учрежденному в соответствии с норвежским законодательством и зарегистрированному в Норвежском реестре предпринимательских структур, если иное не следует из международных соглашений; концессия/лицензия на добычу также может быть предоставлена физическому лицу, проживающему в Европейском экономическом пространстве (лицензия на добычу предполагает исключительное право на разведку, разведочное бурение и добычу нефти в районах, подпадающих под

действие лицензии; обладатель лицензии становится владельцем добытой нефти) [4].

При этом норвежский закон «О надблюдении нефти» закрепил норму об обязательном участии государства в любом из лицензируемых участков. Так, оператором месторождения Снэвит является компания Statoil (доля государства в акционерном капитале Statoil составляет 67%), доля которой составляет 33,53%, доли других стейкхолдеров: Petoro – 30%, TotalFinaElf – 18,4%, Gaz de France – 12%, Amerada Hess – 3,26%; RWE Dea – 2,81% [10]. Второй крупнейший проект, в котором принимает участие компания – разработка месторождения Голиаф (доля Statoil – 35%), однако его оператором является итальянская Eni, доля которой составляет 65%. Помимо Голиаф у Eni есть доли в еще четырех норвежских месторождениях.

Подытожив опыт Норвегии в освоении месторождений углеводородов на арктическом шельфе, можно заключить, что на данный момент основными участниками крупных шельфовых проектов являются две компании: норвежская Statoil и итальянская Eni. Причем участие первой обусловлено требованием закона. Соответственно, хоть в Норвегии иностранный капитал имеет достаточно широкий доступ к разработке месторождений, основными игроками все же является весьма узкий ряд компаний, хотя потенциально ими могут явиться и другие европейские нефтяные компании. Это можно назвать и одной из доминирующих черт подобных проектов во многих странах. Обычно, достигается договоренность между государством и какой-либо иностранной компанией, укрепленная наличием успешно осуществляемых других проектов в той или иной стране, а также опытом компании в освоении сложных морских месторождений. Это обусловлено конечно и тем, что из-за дороговизны подобных проектов ими могут заниматься только очень крупные мировые лидеры в области энергетики, а из-за их рискованности – только та часть из них, которая уже осуществляла разработку чрезвычайно сложных месторождений и считает это направление для себя перспективным.

Интересно отметить, что департаментом по планированию и развитию города Хаммерфеста было

заявлено о намерении использовать энергоносители минерального происхождения лишь до 2050 года, а после – перейти на шельфовую энергию ветра (близко к позиции Дании). Сейчас компания Statoil активно инвестирует именно в это направление. Что касается месторождения Голиаф, то его планируется разрабатывать как минимум 15 лет, после чего время эксплуатации продлят в случае обнаружения новых богатых пластов поблизости. Соответственно, можно вновь сделать вывод о том, что несмотря на успешное осуществление проектов по добыче углеводородов на шельфе, многие страны предполагают сокращать потребление этого энергоносителя и в конечном итоге перейти на альтернативные источники энергии, одним из наиболее перспективных из которых является энергия ветра.

Рассмотренные особенности рентной политики приарктических стран, ведущих добычу на шельфе Северного Ледовитого океана, позволяют заключить, что в зависимости от планов каждой отдельно взятой страны на будущее внутреннее энергопотребление и целесообразность экспорта энергоносителей устанавливается наиболее эффективный баланс между отечественным и иностранным капиталом. Увеличение текущего рентного дохода достигается за счет прироста ренты Хотеллинга благодаря притоку иностранного капитала, компенсирующего нехватку собственного в краткосрочном периоде. Если же страна ориентирована на прогнозируемый скачок ренты Рикардо, доступ иностранного капитала ею ограничивается, так же, как и масштабы добычи на арктическом шельфе, что должно в долгосрочном периоде позволить ей получить дополнительный доход от сохраненного объема ресурса.

Таким образом, если в политиках Дании и Норвегии все чаще прослеживается стремление уменьшить свою зависимость от углеводородов, Россия, ввиду своей ориентации на экспорт углеводородного сырья и в перспективе, нацелена на сохранение высокой доли отечественного капитала в шельфовых нефтегазовых арктических проектах, чем объясняется жесткое ограничение доступа иностранного капитала к добыче на участках континентального шельфа Российской Федерации.

Библиографический список

1. Дания выдала 16 лицензий на добычу нефти и газа в Северном море // Новости Северной Европы. – 2016. – 7 апреля. – Режим доступа: <http://nordonline.ru/denmark/1432/> – свободный. – Загл. с экрана.
2. Два подхода к сотрудничеству. Интервью с А. Фадеевым / И. Ягулов // Мурманский вестник. – 2014. – 23 декабря. – Режим доступа: <http://old.mvestnik.ru/shwpgn.asp?pid=201412232> – свободный. – Загл. с экрана.
3. Латков, А.В. Функционирование системы рентных отношений: противоречия, особенности, динамика : дис. ... д-ра экономических наук : 08.00.01. – Саратов : Саратовский государственный социально-экономический университет, 2008. – 326 с.
4. Официальный сайт Торгового Представительства Российской Федерации в Королевстве Норвегия. – Режим доступа: <http://www.rusnorge.com/?p=651> – свободный.
5. Правовые основы нефтяной деятельности в Норвегии / В. Кокин // Право ТЭК. – Режим доступа: <https://www.lawtek.ru/analytics/index> – свободный. – Загл. с экрана.
6. Фадеев, А.М., Череповицын, А.Е., Ларичкин, Ф.Д. Зарубежный опыт освоения углеводородных ресурсов Арктического континентального шельфа / А.М. Фадеев, А.Е. Череповицын, Ф.Д. Ларичкин // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. Вологда : Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Институт социально-экономического развития территорий Российской академии наук, 2011. № 1 С. 79–89.
7. Denmark broke world record for wind power in 2015 / Arthur Neslen // The Guardian. – 2016. – January 18. – Режим доступа: <https://www.theguardian.com/environment/2016/jan/18/denmark-broke-world-record-for-wind-power-in-2015> – свободный. – Загл. с экрана.
8. Oil And Gas Production In Denmark 2014 – 2016. – January. – Режим доступа: https://ens.dk/sites/ens.dk/files/OilGas/oil_and_gas_in_denmark_2014.pdf – свободный. – Загл. с экрана.
9. Radikal minister går vildamok / Thomas Færgeman // Politiken. – 2014. – October. – Режим доступа: <http://politiken.dk/ekonomi/ressourceoekonomi/art5550304/Radikal-minister-g%C3%A5r-vildamok> – свободный. – Загл. с экрана.
10. Snøhvit Gas Field, Norway // offshore-technology.com. – Режим доступа: <http://www.offshore-technology.com/projects/snøhvit-field/> – свободный. – Загл. с экрана.

References

1. Daniya vydala 16 licenzij na dobychu nefti i gaza v Severnom more / Novosti Severnoj Evropy. – 2016. – 7 aprelya. – Rezhim dostupa: <http://nordenline.ru/denmark/1432/> - svobodnyj. – Zagl. s ehkrana.
2. Dva podhoda k sotrudnichestvu. Interv'yu s A. Fadeevym / I. YAgupov // Murmanskij vestnik. – 2014. – 23 dekabrya. – Rezhim dostupa: <http://old.mvestnik.ru/shwpgn.asp?pid=201412232> - svobodnyj. – Zagl. s ehkrana.
3. Latkov, A.V. Funkcionirovanie sistemy rentnyh otnoshenij: protivorechija, osobennosti, dinamika : dis. ... d-ra ehkonomicheskijh nauk : 08.00.01. – Saratov. : Saratovskij gosudarstvennyj social'no-ehkonomicheskij universitet, 2008. – 326 s.
4. Oficial'nyj sajt Torgovogo Predstavitelstva Rossijskoj Federacii v Korolevstve Norvegiya. – Rezhim dostupa: <http://www.rusnorge.com/?p=651> - svobodnyj.
5. Pravovye osnovy neftyanoj deyatelnosti v Norvegii / V. Kokin // Pravo TEHK. Rezhim dostupa: <https://www.lawtek.ru/analytics/index> - svobodnyj. – Zagl. s ehkrana.
6. Fadeev, A.M., Cherepovicyn, A.E., Larichkin, F.D. Zarubezhnyj opyt osvoeniya uglevodorodnyh resursov Arkhicheskogo kontinental'nogo shel'fa / A.M. Fadeev, A.E. Cherepovicyn, F.D. Larichkin // EHkonomicheskie i social'nye peremeny: fakty, tendencii, prognoz. Vologda : Federal'noe gosudarstvennoe byudzhethoe uchrezhdenie nauki Institut social'no-ehkonomicheskogo razvitiya territorij Rossijskoj akademii nauk, 2011. № 1 S. 79-89.
7. Denmark broke world record for wind power in 2015 / Arthur Neslen // The Guardian. – 2016. – January 18. – Rezhim dostupa: <https://www.theguardian.com/environment/2016/Jan/18/denmark-broke-world-record-for-wind-power-in-2015> - svobodnyj. – Zagl. s ehkrana.
8. Oil And Gas Production In Denmark 2014 – 2016 – January. – Rezhim dostupa: https://ens.dk/sites/ens.dk/files/OneGas/oil_and_gas_in_denmark_2014_.pdf - svobodnyj. – Zagl. s ehkrana.
9. Radikal minister går vindamok / Thomas Færgeman // Politiken. – 2014. – October. Rezhim dostupa: <http://politiken.dk/oekonomi/ressourceoekonomi/art5550304/Radikal-minister-g%C3%A5r-vindamok> - svobodnyj. – Zagl. s ehkrana.
10. Snøhvit Gas Field, Norway // offshore-technology.com. – Rezhim dostupa: <http://www.offshore-technology.com/projects/snøhvit-field/> - svobodnyj. – Zagl. s ehkrana.

АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Зорникова Н.В., Дальневосточной федеральный университет
Глушко В.О., Дальневосточной федеральный университет

Аннотация: Целью данной статьи является на основе изученной теории и анализа практики синдицированного кредитования выявить складывающиеся тенденции, проблемы и пути их решения. В работе произведен анализ российского рынка и выявлены его ключевые особенности. Сформулированы основные проблемы, тормозящие развитие синдицированного рынка кредитования в России, а также представлены практические решения данных проблем.

Ключевые слова: синдицированный кредит, корпоративное финансирование, кредитование, банковское законодательство.

Abstract: The purpose of this article is based on the study of the theory and analysis of the practice of syndicated lending to identify emerging trends, problems and ways of their solution. In work the analysis of the Russian market and identifies its key features. The basic problem hindering the development of the syndicated lending market in Russia and provides practical solutions to these problems.

Keywords: syndicated loan, corporate finance, lending, banking law.

Одним из направлений совершенствования банковских кредитных продуктов в экономике Российской Федерации в настоящее время является многогранное использование синдицированного кредитования.

В настоящее время нормативно-правовым документом, определяющим синдицированный кредит и условия, при которых в соответствии с российским законодательством кредит признается синдицированным, является Инструкция Банка России от 03.12.2012 №139-И «Об обязательных нормативах банков». Данная Инструкция определяет синдицированные кредиты как кредиты, в связи с предоставлением каждого из которых принят риск двумя или более банками в соответствии с заключенными между ними договора [2].

Чаще всего встречается следующее определение синдицированному кредиту: «Синдицированный кредит – разновидность заемного обязательства, по которому два или более кредиторов обязуются предоставить одному заемщику денежные средства на условиях, определенных договором синдицированного кредита, а последний обязуется возратить в установленный срок полученную денежную сумму, проценты за ее использование, а также возместить кредиторам иные расходы, связанные с предоставлением денежных средств» [14].

Заемщиками в синдицированном кредитовании обычно выступают: большие и средние компании; государства и их муниципальные образования; финансовые организации.

Основными элементами синдицированного кредита являются [7]:

- субъекты кредитных отношений;
- объект передачи;
- принципы кредита.

Можно выделить следующие особенности элементов синдицированного кредита:

1. Присутствие в кредитной сделке банка-организатора, который организует и координирует весь процесс кредитной сделки, и банка-агента, который выступает в качестве расчетного центра. Стоит отметить, что один банк может выступать в качестве банка-организатора и банка-агента.

2. Сложная структура сделки и иерархическое участие банков, что предполагает наличие большого количества комиссий и вознаграждений, которые должны быть учтены при определении цены кредита.

3. По сравнению с обычными видами кредитования, более длительный срок рассмотрения и предоставления кредита.

4. Более крупный пакет документов представляемый для получения синдицированного кредита. Каждая сделка по синдицированному кредитованию включает индивидуальный пакет документов.

5. Сумма синдицированного кредита в несколько раз превышает суммы по обычным формам кредитования.

6. Синдицированное кредитование основывается не только на традиционных принципах кредитования (возвратность, платность, срочность), но и на следующих принципах [11]:

— совместная ответственность. При синдицированном кредитовании синдикат выступает по отношению к заемщику как единая сторона. Кредиторы несут совместную ответственность перед заемщиком, заемщик, в свою очередь, несет ответственность перед всеми кредиторами одновременно;

— равноправие кредиторов. Ни один из банков-кредиторов не имеет преимуществ по взысканию долга заемщика;

— единство документации. Все заключаемые кредитные договоры и соглашения являются многосторонними, подписываются всеми кредиторами и заемщиком;

— единство информации. Информация, касающаяся синдицированного кредита, должна быть доступна и известна всем кредиторам и заемщику.

В Таблице 1 представлены преимущества синдицированного кредитования.

В то же время, можно отметить следующие недостатки [5]:

1. Включение в кредитный договор ограничивающих условий, при нарушении которых кредиторам предоставляется право предъявить задолженность к погашению заемщику.

2. Дополнительная плата, которая включает комиссию банков за участие в синдицированном кредите и специализацию в рамках сделки.

3. Большие процентные и валютные риски, для смягчения которых необходимы знания техники их хеджирования и применения лимитов на задолженность как валютную, так и по обязательствам с плавающей процентной ставкой.

4. Высокие требования к заемщику.

5. Пониженный спрос со стороны российских банков.

Таким образом, под синдицированным кредитованием понимается разновидность заемного обязательства, по которому два или более кредиторов обязуются предоставить одному заемщику денежные средства на определенных условиях. В российском законодательстве синдицированное кредитование регламентируется Инструкцией Банка России от 03.12.2012 №139-И «Об обязательных нормативах банков». Синдицированное кредитование имеет ряд особенностей, которые отличают его от других видов кредитования. Также рассмотрены основные преимущества и недостатки синдицированного кредита.

Таблица 1 – Преимущества синдицированного кредитования для его участников

Участники сделки	Преимущества
Банки-кредиторы	Диверсификация кредитного риска среди нескольких банков, сокращение затрат на оформление и обслуживание кредита
Крупные кредиторы: банки-организаторы, банки-агенты	– снижение рисков за счет удовлетворения требований к заемщику по старшинству в синдикате – рост доходов от кредитных операций: наряду с процентами за кредит банки получают повышенные комиссионные вознаграждения за организацию, обслуживание и «значительное участие» в кредитной сделке – рост деловой репутации, имиджа на внутреннем и внешнем рынках – увеличение сети банков-корреспондентов – возможность продажи своей доли в кредите (полностью или частично) после организации выдачи кредита
Другие банки-участники сделки	– доступ к новым надежным заемщикам, приобретение опыта работы с ними – повышение квалификации в оформлении крупных кредитных сделок и оценке крупных заемщиков и их инвестиционных проектов – развитие делового сотрудничества с другими банками на внешнем и внутреннем рынках – участие в синдицированном кредите обеспечивает им рекламу
Заемщик	– привлечение крупного кредита на гибких рыночных условиях при обращении за ним только в один банк – как результат, экономия на времени и издержках по оформлению кредита в сравнении с получением кредитов в нескольких банках – создание публичной кредитной истории на внутреннем (международном) рынке – расширение базы потенциальных кредиторов и рост независимости от одного конкретного банка

Источник: [12]

Развитие рынка синдицированного кредитования в Российской Федерации имеет непродолжительную историю. Синдицированное кредитование, как форма корпоративного финансирования, положило начало в конце 1995 года. В первое время главными кредиторами выступали банки-нерезиденты, предоставлявшие синдицированные кредиты российским банкам и компаниям, занятым в топливно-энергетическом секторе. В 1998 году были произведе-

нены первые сделки по организации синдицированного кредитования российскими банками (кредит, предоставленный банком «Еврофинанс», объемом 25 млн. долл. США, компании «АЛРОСА») [14]. Негативно отразился на развитии национального рынка синдицированного кредитования в России кризис 1998 г. и «дело ЮКОСа». Поэтому более четкие очертания российский рынок синдицированного кредитования получил лишь в 2004 году [3].

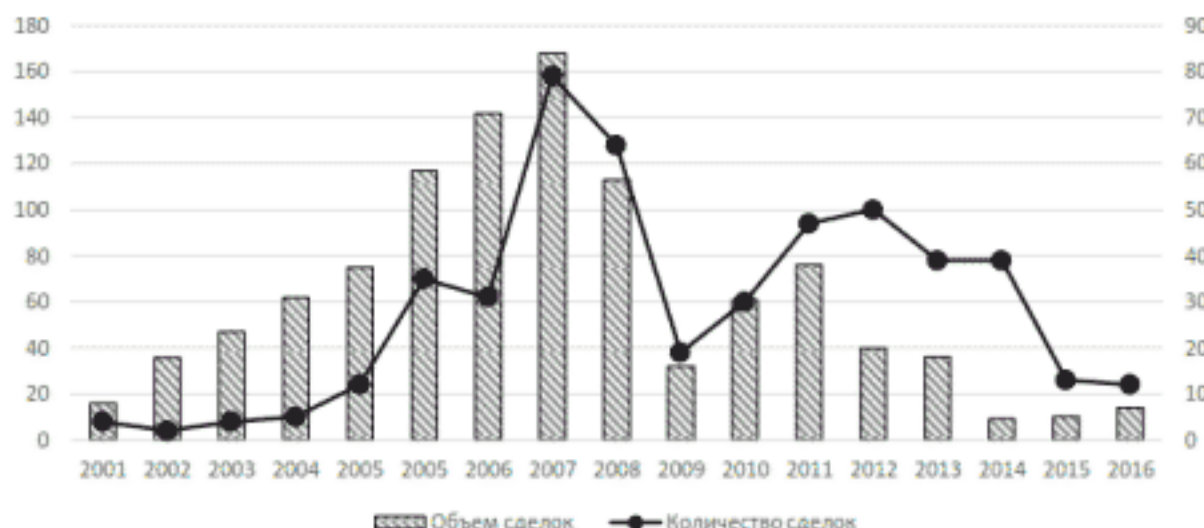


Рисунок 1 – Количество сделок и объем синдицированных кредитов, предоставленных российским заемщикам в 2000-2016 гг. [6]

По данным рисунка 1, с 2004 по 2007 год из-за значительного развития корпоративного сектора наблюдался стремительный рост синдицированного рынка кредитования (с 62 до 168 млрд. долл. США).

Мировой финансовый кризис 2008 года негативно повлиял на рыночные процентные ставки и финансово-экономическое состояние заемщиков, которое было вызвано снижением цен на нефть, газ, металлы, а также быстрой девальвацией рубля. Банки-нерезиденты ужесточили процедуру оценки

рисков российских заемщиков, как итог, в период с 2008 по 2009 год наблюдается резкое снижение объема (с 168 млрд. долл. США в 2007 году до 32 млрд. долл. США в 2009) и числа сделок на синдицированном рынке кредитования (число сделок сократилось в 9 раз). Выход из кризиса синдицированного рынка кредитования в России в 2010-2013 г. не сопровождался качественными изменениями. Совокупное число кредитов, предоставленных российским компаниям, заключенных за четыре года,

не превысило 250, а их общий объем – 220 млрд долл. США. Подавляющее большинство кредитов предоставлено иностранными банками.

Обострение внешнеэкономической и политической ситуации в 2014 году, ввод санкций в отношении Российской Федерации со стороны западных стран, а также девальвация рубля к мировым валютам (с 33 рублей до 77 рублей), вызвали значительное сокращение объема синдицированных кредитов.

Число сделок по предоставленным синдицированным кредитам в 2014 году составило 39, что соответствует аналогичному показателю за 2013

год, тем не менее объем синдицированных кредитов в 2014 году сократился более чем в 2 раза и составил лишь 15 млрд. долл. США.

Рынок синдицированных кредитов начал постепенного восстанавливаться после экономического кризиса. И в 2015 году объем и составил 10,3 млрд. долл. США и число сделок было равно 13, а в 2016 году 14,1 млрд. долл. США и 12 сделок.

Для более детального анализа российского рынка синдицированных кредитов рассмотрим отраслевое распределение привлеченных синдицированных кредитов (рис. 2) и распределение валют синдицированных кредитов (рис. 3) в 2016 году.



Рисунок 2 – Отраслевое распределение привлеченных синдицированных кредитов в России в 2016 г. [www.loans.cbonds.info]

Как видно из рисунка 2, большая доля синдицированных кредитов в России предоставляется предприятиям нефтегазовой (39%) и горнодобывающей отрасли (18%). В сфере информационных и высоких технологий было привлечено кредитов на сумму 100 млн. долл. США, что доставило лишь 1% в об-

щем объеме предоставленных кредитов. Стоит отметить, что в 2016 году в России не привлекались синдицированные кредиты в следующих отраслях: финансовые институты, черная металлургия, строительство, торговля, связь, АПК и сельское хозяйство.

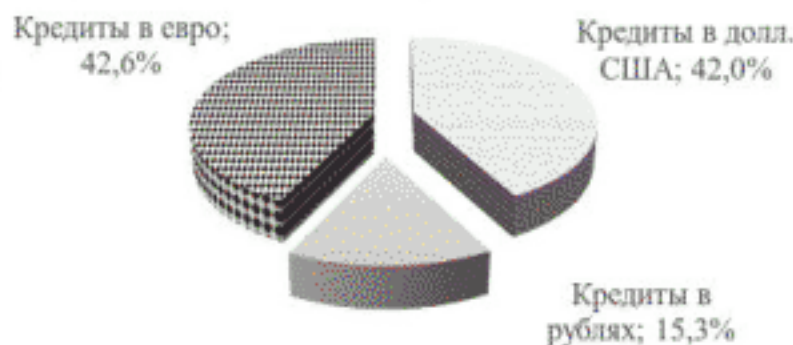


Рисунок 3 – Распределение валют синдицированных кредитов в России в 2016 г. [10]

В 2016 году объем предоставленных синдицированных кредитов в евро и в долларах США оказался практически одинаковым, 42,6% и 42% соответственно. Стоит отметить, что в предыдущие года сделки по синдицированным кредитам осуществлялись преимущественно в долларах. Увеличение объема сделок в евро в 2016 году произошло за счет крупного кредита, предоставленного российскому заводу по производству сжиженного газа «Ямал СПГ» во 2 квартале 2016 года, целью которого являлось проектное финансирование компании [15]. Доля синдицированного кредитования в рублях составляет лишь 15,3%, главная причина этого то, что в рейтинг TOP-20 организаторов синдициро-

ванных кредитов в России вошли лишь 3 банка: Сбербанк, ВТБ, Альфа-Банк, доля которых на российском рынке синдицированных кредитов составила 12,9%, 5,6% и 1,5% соответственно. Лидирующие строки в данном рейтинге занимают: Сбербанк (1510 млн. долл. США), UniCredit (962 млн. долл. США) и Societe Generale (842 млн. долл. США) [15].

Таким образом, за свою непродолжительную историю российский рынок синдицированных кредитов успел пережить взлеты и падения. На данный момент российский рынок синдицированных кредитов переживает этап восстановления после финансово-экономического кризиса. Структура российского рынка синдицированных кредитов отражает сло-

жившуюся сырьевую направленность экономики, в то время как в мировых сделках по синдицированному кредитованию первое место по объему привлеченных кредитов прочно занимают финансовые предприятия и предприятия, занимающиеся производством потребительских товаров и услуг. Большая

часть сделок осуществляется в долларах США и евро. Доля российских банков на российском рынке синдицированного кредитования крайне мала и составляет лишь 20%.

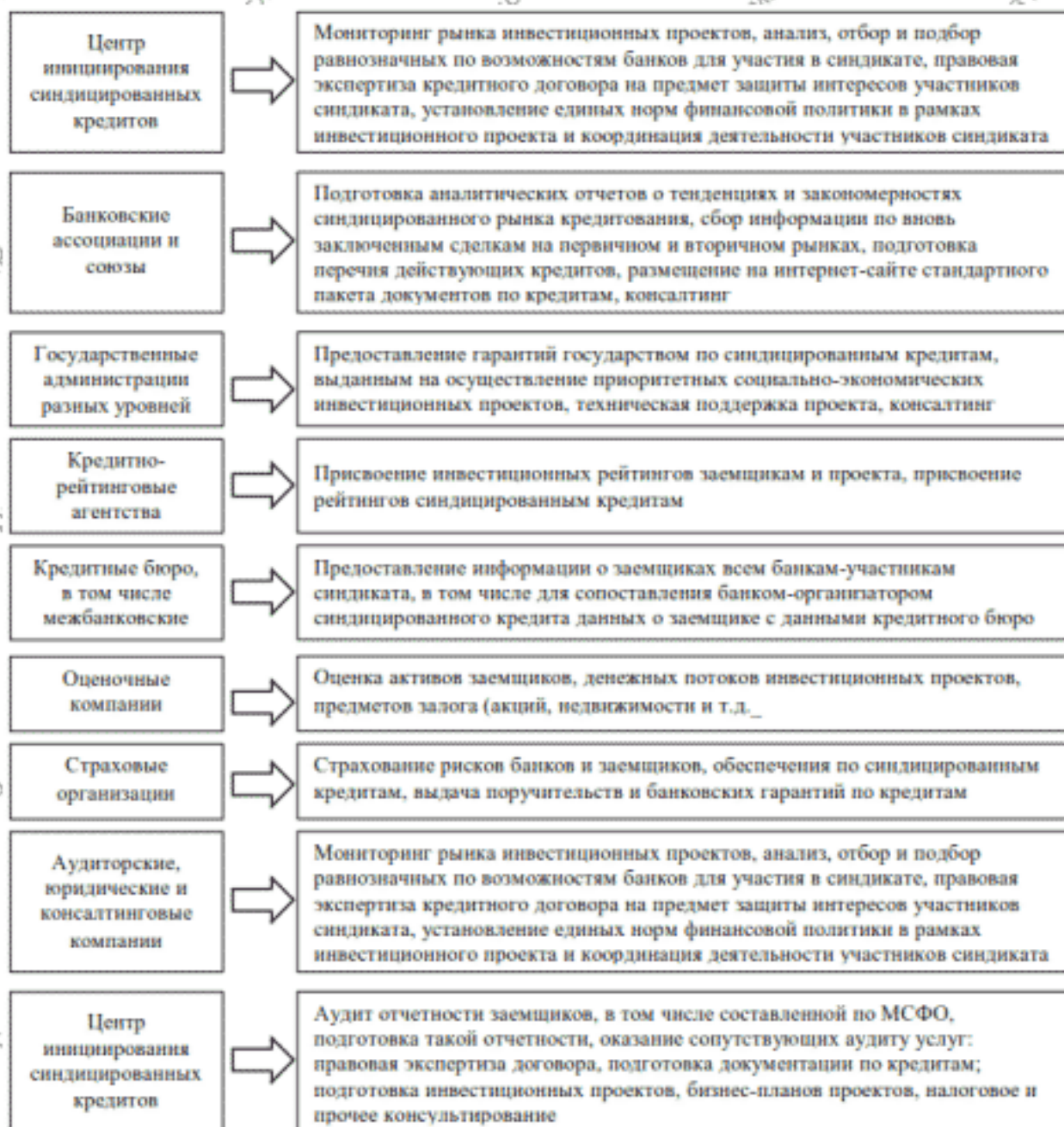


Рисунок 4 – Инфраструктура рынка синдицированных кредитов в России [9, 13]

В настоящее время существует две группы проблем, которые тормозят развитие российского рынка синдицированных кредитов.

Первая группа включает проблемы, связанные с правовым обеспечением рынка синдицированных кредитов, к таковым можно отнести:

1. В Российской Федерации малоразвито кредитование государственных внебюджетных фондов и органов исполнительной власти в синдицированной форме [5].

2. Стандартная документация по российскому праву для синдицированного кредита находится в

стадии разработки, поэтому структурирование сделок происходит по стандартам каждого банка [4].

3. В России малое распространение получил вторичный рынок синдицированных кредитов. На первичном рынке банки-участники сделки формируют ресурсную базу и выделяют кредитные ресурсы заемщику. На вторичном рынке части кредита продаются менее крупным инвесторам.

Вторая группа включает проблемы, связанные с размещением синдицированного кредита на рынке, к ним относятся:

1. Небольшой объем синдицированных кредитов в рублях.

2. Отсутствие базы кредиторов, готовых принять участие в сделке по синдицированному кредиту.
3. Небольшое число высококвалифицированных банковских специалистов, разбирающихся в подобных сделках [8].

Для решения данных проблем необходимо предпринять следующие шаги:

1. Внести поправки в некоторые статьи Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» для расширения области применения синдицированных кредитов [1].

2. Внести поправки в Федеральный закон от 2 декабря 1990г. №395-1 «О банках и банковской деятельности».

3. Разработать российскую стандартную документацию по синдицированному кредиту, включающую кредитное соглашение, предварительные основные условия и положения кредита, мандатное письмо, письмо о вознаграждениях, соглашение об услуге [4].

4. Увеличение количества российских банков-участников.

5. Построение вторичного рынка сделок по российскому праву.

6. Смещение акцентов с предоставления кредитов в иностранной валюте в пользу российского рубля.

7. Российским банкам необходимо разработать совместную программу по обучению специалистов в сфере синдицированного кредитования.

8. Формирование базы кредиторов.

Также для развития и успешного функционирования необходимо создание инфраструктуры российского рынка синдицированных кредитов (рис. 4).

Все эти действия будут способствовать эффективному функционированию рынка синдицированных кредитов, поддержке основных отраслей экономики и банковского сектора за счет локальных денежных средств, обеспечению непрерывной цепочки рефинансирования для российских заемщиков, снижению количества «плохих» долгов в системе, а также увеличению объемов и числа сделок по синдицированным кредитам.

Библиографический список

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. №44-ФЗ. – Электрон. дан. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/
2. Об обязательных нормативах банков [Электронный ресурс] : Инструкция Банка России от 03.12.2012 №139-И : [ред. От 13.02.2017.]. – Электрон. дан. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_139494/
3. Вахтерова, В. Н. Особенности Российского рынка синдицированного кредитования / В. Н. Вахтерова // Вестник Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого. – 2013. – № 74-1. – С. 17-20.
4. Гравин, Д. И. Синдицированное кредитование в российском и английском праве / Д. И. Гравин // Журнал российского права. – 2013. – № 12. – С. 100-109.
5. Гусейнова, Н. С. Сущность и проблематика развития синдицированного кредитования / Н. С. Гусейнова // Карельский научный журнал. – 2013. – № 4. – С. 10-13.
6. Джазовская, И. Н. Синдицированный кредит: понятие и особенности его развития в Российской Федерации / И. Н. Джазовская // Перспективы развития предприятий в условиях инновационной направленности экономики. – 2016. – № 3. – С. 53-56.
7. Жуков, Е. Ф. Банковское дело: учебник для бакалавров : учебник / Е. Ф. Жуков. – М. : Юрайт, 2015. – 591 с.
8. Михайлов, А. Е. Проблемы российского рынка синдицированного кредитования в России и пути их решения / А. Е. Михайлов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – № 46 (136). – С. 17-24.
9. Павлова, Е. В. Российская практика синдицированного кредитования: экспертная оценка рынка, проблемы и тенденции / Е. В. Павлова // Научные исследования экономического факультета. – 2012. – № 4. – С. 130-142.
10. Склярова, Ю. М. Синдицированное кредитование в РФ / Ю. М. Скляров // Финансово-экономические проблемы региональной экономики. – 2016. – С. 63-68.
11. Софиенко, К. С. Синдицированный кредит в современном банковском кредитовании / К. С. Софиенко // От синергии знаний к синергии бизнеса. – 2016. – № 6. – С. 316-321.
12. Тихомирова, Е. В. Рынок синдицированных кредитов: тенденции и перспективы развития / Е. В. Тихомирова // Деньги и кредит. – 2011. – № 2. – С. 30-35.
13. Файзуллаев, Э. Я. Развитие рынка банковского кредитования / Э. Я. Файзуллаева // Инновационное развитие экономики. – 2013. – № 6. – С. 77-86.
14. Чубарова, Э. С. Синдицированное кредитование: условия развития в Российской Федерации / Э. С. Чубарова // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. – 2013. – № 11. – С. 29-30.
15. База данных по синдицированным кредитам [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://oahs.cbonds.info>.

References

1. O kontraktnoj sisteme v sfere zakupok tovarov, rabot, uslug dlya obespecheniya gosudarstvennyh i municipal'nyh nuzhd [Elektronnyj resurs] : Federal'nyj zakon ot 5 aprelya 2013 g. №44-FZ. – Elektron. dan. – Rezhim dostupa : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/
2. Ob obyazatel'nyh normativah bankov [Elektronnyj resurs] : Instrukciya Banka Rossii ot 03.12.2012 №139-I : [red. Ot 13.02.2017.]. – Elektron. dan. – Rezhim dostupa : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_139494/
3. Vahterova, V. N. Osobennosti Rossijskogo rynka sindicirovannogo kreditovaniya / V. N. Vahterova // Vestnik Novgorodskogo gosudarstvennogo universiteta im. Yaroslava Mudrogo. – 2013. – № 74-1. – S. 17-20.
4. Gravin, D. I. Sindicirovannoe kreditovanie v rossijskom i angljskom prave / D. I. Gravin // Zhurnal rossijskogo prava. – 2013. – № 12. –S. 100-109.

5. Gusejnova, N. S. Sushchnost' i problematika razvitiya sindicirovannogo kreditovaniya / N. S. Gusejnova // Karel'skij nauchnyj zhurnal. – 2013. – № 4. – S. 10-13.
6. Dzhazovskaya, I. N. Sindicirovannyj kredit: ponyatie i osobennosti ego razvitiya v Rossijskoj Federacii / I. N. Dzhazovskaya // Perspektivy razvitiya predpriyatij v usloviyah innovacionnoj napravlenosti ehkonomiki. – 2016. – № 3. – S. 53-56.
7. Zhukov, E. F. Bankovskoe delo: uchebnik dlya bakalavrov : uchebnik / E. F. Zhukov. – M. : Yurajt, 2015. – 591 s.
8. Mihajlov, A. E. Problemy rossijskogo rynka sindicirovannogo kreditovaniya v Rossii i puti ih resheniya / A. E. Mihajlov // Finansovaya analitika: problemy i resheniya. – 2012. – № 46 (136). – S. 17-24.
9. Pavlova, E. V. Rossijskaya praktika sindicirovannogo kreditovaniya: ehkspertnaya ocenka rynka, problemy i tendencii / E. V. Pavlova // Nauchnye issledovaniya ehkonomicheskogo fakul'teta. – 2012. – № 1. – S. 130-142.
10. Sklyarova, YU. M. Sindicirovannoe kreditovanie v RF / YU. M. Sklyarov // Finansovo-ehkonomicheskie problemy regional'noj ehkonomiki. – 2016. – S. 63-68.
11. Sofienko, K. S. Sindicirovannyj kredit v sovremennom bankovskom kreditovanii / K. S. So-fienko // Ot sinergii znaniy k sinergii biznesa. – 2016. – № 6. – S. 316-321.
12. Tihomirova, E. V. Rynek sindicirovannykh kreditov: tendencii i perspektivy razvitiya / E. V. Tihomirova // Den'gi i kredit. – 2014. – № 2. – S. 30-35.
13. Fajzullaev, Z. YA. Razvitie rynka bankovskogo kreditovaniya / Z. YA. Fajzullaeva // Innovacionnoe razvitie ehkonomiki. – 2013. – № 6. – S. 77-86.
14. Chubarova, EH. S. Sindicirovannoe kreditovanie. usloviya razvitiya v Rossijskoj Federacii / EH. S. Chubarova // Zhurnal nauchnykh publikacij aspirantov i doktorantov. – 2013. – № 11. – S. 29-30.
15. Baza danyh po sindicirovannym kreditam [Elektronnyj resurs]. – Elektron. dan. – Rezhim dostupa: <http://loans.cbonds.info>.

ДЕНЕЖНЫЙ МУЛЬТИПЛИКАТОР КАК ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ МЕХАНИЗМА УСТАНОВЛЕНИЯ РАВНОВЕСИЯ МЕЖДУ ДЕНЕЖНЫМ И РЕАЛЬНЫМ СЕКТОРАМИ ЭКОНОМИКИ

Кириякова Н.И., к.э.н., доцент, Уральский государственный экономический университет

Аннотация: в статье рассматриваются теоретические и практические аспекты функционирования денежного рынка, влияние на его развитие изменений денежной массы и денежной базы, изменение на этой основе денежного мультипликатора; подчеркивается роль денежного мультипликатора как передаточного звена между денежным и реальным секторами экономики; на примере корреляционного анализа показано влияние денежных и неденежных факторов на динамику денежного мультипликатора.

Ключевые слова: денежная масса, денежная база, денежный мультипликатор, корреляционный анализ.

Abstract: the article examines the theoretical and practical aspects of the functioning of the money market, the impact of its development changes in the money supply and the monetary base, change on this basis money multiplier; emphasizes the role of money multiplier as a conduit between the monetary and real sectors of the economy; for example, correlation analysis shows the effect of monetary and non-monetary factors on the dynamics of the money multiplier.

Keywords: money supply, monetary base, money multiplier, correlation analysis.

Данная проблема исследуется в экономической науке давно: это и обобщающие работы по экономической теории, где денежный рынок рассматривается как часть экономической системы; противостоящая реальному рынку, также это специальные исследования денежного, финансового рынков, банковской системы и ее роли в экономике.

Проблематика была задана первыми исследователями в рамках классической экономической теории: противопоставление денежного рынка реальному - «классическая дихотомия», а, отсюда, анализ роли денежного рынка, его связи с реальным сектором экономики, влияния цен и объемов национального производства на количество денег в обращении, исследование показателей, которые будут отражать эту взаимосвязь.

Формирование банковской системы породило новый круг вопросов: какую роль играют кредитные отношения в экономике; нарушает ли процесс создания новых денег банками через кредитование сбалансированность в экономике, какова степень взаимосвязи между денежной базой и кредитной сферой, может ли государство в этих условиях контролировать денежное предложение.

На этой основе разворачивается спор между так называемой «денежной» и «банковской» школами. Так представители первой, например, Р.Торренс [16] считали кредитную экспансию фактором макроэкономической нестабильности, поэтому государство должно контролировать денежное предложение и денежную базу. Представители банковской школы (Дж.С.Милль)[8] считали, что существует слабая связь между денежной базой и кредитной сферой; кредит - это лишь инструмент, обслуживающий макроэкономический оборот, поэтому контроль за предложением денег не всегда нужен, так как количество средств обращения приспособляется к потребностям рынка. Отсюда вопрос о возможности коммерческих банков и Центрального банка влиять на условия на денежном рынке. Эти проблемы Центральные банки решают и сегодня.

Важной проблемой становится вопрос об эндогенности или экзогенности денег. Так К.Виксель не рассматривал деньги, как экзогенный параметр, по его мнению, это результат взаимодействия между объемом банковского кредита и его ценой (т.е. ставкой процента) и количеством денег и решениями индивидов и предпринимателей, с другой.[15]

Для объяснения механизма установления равновесия он вводит различие между естественной ставкой процента, соответствующей норме дохода на реальный капитал, и рыночной (денежной) ставкой

процента, устанавливаемой в рамках банковской системы. Равновесие достигается, лишь в случае равенства между денежной и естественной ставками.[6,С.38]

И.Фишер рассмотрел условия равновесия и пропорциональности на денежном и реальном рынках через уравнение обмена, выделил в структуре денежной массы агрегаты M_0 и M_1 ; процентная ставка выполняет роль цены, уравновешивающей спрос и предложение.[17;6,С.41-42]

Взаимодействие между показателями денежного рынка порождает кумулятивный процесс, который в дальнейшем был рассмотрен Дж. М. Кейнсом, как мультипликатор.[5]

Дж.М.Кейнс, опираясь на количественную теорию денег, используя кембриджскую версию, которая определяла зависимость между наличностью, общим уровнем цен, долями активов, которые люди предпочитают хранить в виде наличности и депозитов, а также нормы банковских резервов, объясняет влияние денег на экономику. В рамках короткого периода скорость обращения денег может меняться и влиять на уровень цен в зависимости не от массы денег, а от соотношения депозитов и наличности в портфеле у экономических субъектов.

В результате, Центральный банк должен регулировать наличность и норму обязательных резервов. Важную роль здесь играют кассовые остатки, значимость которых впервые подчеркнул А. Пигу и рассматривал их как стабилизирующий фактор экономики.[10]

Далее исследователи рассматривают денежный рынок более детально, выделяя соответствующие показатели. Так, исследователями рассматривается взаимосвязь ставки рефинансирования, инфляции и денежной массы - это экономисты-сотрудники ФРС США-Дж. Холман, Р.Портер, Д.Смол; российские исследователи - М.Ю.Мадкина, Ю.С. Барабашина.[18,7]

Продолжаются исследования количественной характеристики денег: взаимосвязи денежных и кредитных агрегатов - Третьяковой С.Н. и Третьяковым М.М.[12]

Анализируются показатели конкурентности банковского рынка, взаимосвязи конкурентности и стабильности на банковском рынке - Анисимовой А.И., Верниковым А.В., Мамоновым М.Е.[1,2]

Как показывают исследования, важным показателем, связывающим между собой денежный и реальный сектора экономики, является денежный мультипликатор. Экономисты рассматривают резервы роста этого показателя, иллюстрируя свои вы-

воды различными макроэкономическими моделями.[13]

Предмет исследования данной статьи - также денежный мультипликатор, но автор считает необходимым связать теоретические и практические аспекты анализа денежного и реального секторов экономики, подчеркивая роль денежного мультипликатора как связующего звена между этими секторами, чутко реагирующего на изменение денежных и неденежных факторов, на действия Центрального Банка по формированию денежно-кредитной политики государства. Дополняет исследование корреляционный анализ, определяющий степень влияния денежных и неденежных факторов на денежный мультипликатор в российской экономике.

Важные показатели денежного рынка- денежная масса и денежная база. Отношение денежной массы к денежной базе определяет величину денежного мультипликатора.

В формализованном виде денежная масса может быть представлена как

$$M=C+D, \quad (1)$$

где:

M-денежная масса;

C-наличные деньги в обращении, находящиеся на руках у населения, в кассах предприятий, учреждений, организаций (наличные деньги в кассах банков в денежную массу не входят);

D-депозиты (банковские депозиты населения, предприятий, учреждений, организаций; не входят депозиты правительства и депозиты банков).

Денежная база:

$$B=C+R, \quad (2)$$

где:

B (или MB)-денежная база;

C-наличные деньги в обращении;

R- резервы (резервами денежной системы служат депозиты коммерческих банков).

При увеличении денежной базы происходит пропорциональное увеличение и денежной массы. Изменение денежной базы ведет к последующему изменению предложения денег через процесс мультипликации в системе коммерческих банков.

Денежный мультипликатор показывает, как изменяется предложение денег при изменении денежной базы на единицу. В результате можно увидеть, что предложение денег прямо пропорционально зависит от величины денежной базы и денежного мультипликатора (мультипликатора денежной базы).

Формула денежного мультипликатора:

$$m = M / B \quad (3)$$

где:

m-денежный мультипликатор

M-денежная масса

B - денежная база.

В данной статье для анализа взят 10-летний период с 2007 по 2017г.г. развития российской экономики. Данный период охватывает множество важных событий: мировой финансовый кризис, рост инфляции, двусторонние санкции, усиление спекуляций на валютном рынке, изменение роли Банка России в экономике. Анализируя таблицу и диаграмму, используя данные Банка России, можно сделать важные выводы по динамике денежной массы, денежной базы и денежного мультипликатора в РФ, показать взаимовлияние денежных и неденежных факторов, влияющих на денежный мультипликатор.

Таблица 1 - Расчет денежного мультипликатора России (в абс. значениях и %)

Период	Денежная масса			Денежная база			Денежный мультипликатор		
	1	2	3	4	5	6	7	8=2:5	9
год	абс.	темп роста	темп прироста	абс.	темп роста	темп прироста	абс.	темп роста	темп прироста
2007	8970	100	-	4650	100	-	2,00	100	-
2008	12869	144	44	5202	112	12	2,47	124	24
2009	12975	101	-43	5218	100,3	-11,7	2,49	101	-23
2010	15267	118	17	6945	133	32,7	2,20	88	-13
2011	20011	131	13	7465	108	-25	2,68	122	34
2012	24741	124	-7	8257	111	3	2,97	111	-13
2013	28873	117	-7	9138	111	0	3,00	101	-10
2014	30142	114	-3	9951	109	-2	3,16	105	4
2015	32754	109	-5	9887	99,4	-9,6	3,25	103	-2
2016	36433	111	2	11184	113	13,6	3,15	96,9	-6,1
2017 (прогноз)	39224	108	-3	11596	104	-9	3,38	107	10,1

Расчитано автором по материалам Банка России [Электронный ресурс] /http://www.cbr.ru

В абсолютном выражении динамика денежного мультипликатора после 2010г. положительная, что показывает таблица 1 и рисунок 1. Это связано с

ростом в абсолютном значении денежной массы в российской экономике.



Рисунок 1 - Динамика денежного мультипликатора в России (в абс.значениях)
Источник: составлено автором по таблице 1

В относительном выражении мы видим более детальное соотношение между изменениями денежной массы, денежной базы и денежного мультипликатора.

Представим графически динамику этих показателей в %

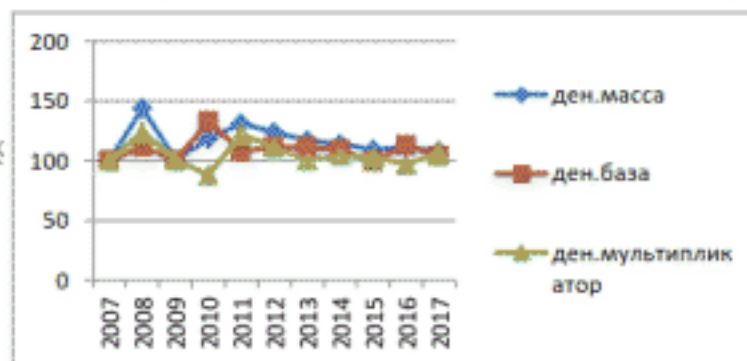


Рисунок 2 - Соотношение динамики денежной массы, денежной базы и денежного мультипликатора в РФ в период с 2007 по 2017г.г.

Источник: составлено автором по таблице 1.

Анализируя таблицу и диаграммы, мы видим:

- В 2007-2008г.г. самый большой прирост денежной массы - на 44%, и денежного мультипликатора - на 24%. Причем темп роста денежной массы почти в 4 раза превышает темп роста денежной базы. Это объясняется тем, что по мере развития мирового финансового кризиса, Банк России формирует льготные условия для коммерческих банков, предоставляя значительный объем финансирования на беззалоговой основе, что первоначально способствует росту кредитования населения и увеличивает денежную массу.

Но в условиях увеличения рисков, связанных с мировым кризисом, коммерческие банки постепенно начинают сокращать объем кредитования населения и размещать полученные средства в Банке России, что приводит к сокращению наличности. Одновременно с этим, Банк России сокращает размер обязательных резервов с 3,5 до 0,5 (см. табл.2), что приводит к снижению темпов роста денежной базы. В результате темп роста денежного мультипликатора превышает темп роста денежной базы, за счет сохраняющего прироста денежной массы в экономике.

- В 2008-2009г.г.сохраняющийся мировой финансово-экономический кризис обусловил снижение реальной стоимости денежных средств в экономике, падение реальных доходов населения, что продолжает влиять на состояние денежной сферы, динамику денежно-кредитных показателей и приводит к резкому сокращению денежной массы на 43%, денежной базы на 11,7% (за счет уменьшения наличности) и снижению денежного мультипликатора на 23 %.

- В период с 2009-2010г. происходит прирост денежной массы на 17%, денежной базы на 32,7%, причем, темп роста денежной базы превышает темп роста денежной массы. В результате, снижается темп роста денежного мультипликатора на 13 %. Это связано с поддерживаемыми мерами Банка России, которые предоставил возможность использования кредитным организациям механизма усреднения обязательных резервов. Это позволило коммерческим банкам разместить часть обязательных резервов на корреспондентских счетах в Банке России без замораживания их на отдельных счетах обязательных резервов, что увеличило их возможности по кредитованию населения и привело к росту наличности. Это в свою очередь повлияло на рост денежной массы и денежной базы. Следствием этого становится снижение величины денежного мультипликатора.

- В период 2010-2011г.г. Банк России осуществляет поэтапное повышение процентных ставок по своим операциям, увеличивает нормативы обязательных резервов по обязательствам кредитных организаций перед юридическими лицами с 2,5 до 5,5 % и с 2,5 до 4 % перед физическими лицами (см.табл.2). Это приводит к сокращению избыточных банковских резервов, сокращению кредитования населения и сокращению денежного предложения в экономике. Для дальнейшего снижения уровня ликвидности в экономике Банк России вводит новый инструмент рефинансирования кредитных организаций-кредитов, обеспеченных золотом. В результате денежная масса растет на 13%, денежная база снижается на 25%, мультипликатор растет на 34%.

- В 2011- 2012г. Банк России проводит денежно-кредитную политику в условиях сохранения неопределенности развития внешнеэкономической ситуации, стремясь обеспечить баланс между рисками ускорения инфляции и замедления экономического роста. Основной канал изменения денежной массы в этот период-это покупка или продажа долларов Банком России. Одновременно с этим происходит изменение валютнообменных резервов. Банк России кредитует коммерческие банки, но это залоговое кредитование под залог активов и РЕПО. В результате денежная масса снижается на 7%, денежная база растет на 3 %, а мультипликатор снижается на 11%.

- В период 2012-2013г.г. денежная масса снижается на 7%, денежная база остается без изменений, мультипликатор снижается на 10%. Это связано с мероприятиями Банка России по совершенствованию денежно-кредитной политики и введению инфляционного таргетирования. Для контроля над денежной массой, Банк России в 2013г. вводит в действие понятие ключевой ставки процента, и таким образом завершает формирование процентного коридора.

- В период 2013-2014г.г. денежная масса снижается на 3 %, денежная база на 2 %, а мультипликатор растет на 4 %. Основные события в сфере денежно-кредитной политики определяются негативными процессами в российской экономике, связанными со сложной геополитической обстановкой, масштабным оттоком капитала и снижением цен на энергоносители. К особенностям экономической ситуации 2014 г. следует отнести двусторонние санкции и масштабное ослабление курса рубля за январь-декабрь 2014 г., в результате чего инфляция оказалась выше целевого уровня (5%), уста-

новленного на 2014 г. в соответствии с основными направлениями денежно-кредитной политики ЦБ РФ на 2014–2016 гг., и составила 11,4% [4].

Для стабилизации курса рубля и инфляционных ожиданий, Банк России неоднократно повышает ключевую ставку процента с 5,5% в январе до 17% в декабре 2014 г. 10 ноября 2014 г. (см.табл.2)

-В период 2014–2015гг. продолжалось снижение прироста денежной массы на 5%, денежной базы на 9,6% и денежного мультипликатора на 2 %.

Падение темпа роста денежной массы в начале 2015года связано с введенными санкциями и жесткой ограничительной политикой Центрального Банка России в конце 2014года, для предотвращения валютных спекуляций и определения реального курса национальной валюты в новых условиях.

К особенностям экономической ситуации 2015 г. следует отнести сохранение двусторонних санкций Россией и рядом развитых стран, продолжение снижения цен на основные товары российского экспорта, сохранение высоких инфляционных ожиданий экономических агентов. Масштабное снижение курса рубля в конце 2014 г.- начале 2015 г. вызвало инфляционный шок, вследствие которого, по итогам года, инфляция осталась высокой.[3]

Ключевым фактором снижения денежной базы оказались операции Банка России по предоставлению средств коммерческим банкам. Снижение объемов предоставления Банком России ликвидности коммерческим банкам обусловлено расходованием Резервного фонда.

В целом, среди сократившихся компонент широкой денежной базы можно выделить обязательные резервы банков (снижение на 21,5% – до 369,8 млрд. руб.), депозиты кредитных организаций в Банке России (снижение на 30,7% – до 557,8 млрд. руб.), наличные деньги в обращении (снижение за 2015 г. на 3,6% – до 8522 млрд. руб.) [4]

В 2015 г. ЦБ РФ последовательно снижал ключевую ставку после резкого ее повышения (17% годовых) в декабре 2014 г. для стабилизации ситуации на финансовом рынке. Основанием для смягчения монетарной политики было постепенное замедление инфляции в условиях глубокой рецессии (темп падения ВВП составил 3,3% в I квартале, 6,2% во II квартале, 5,1% в IIIквартале по отношению к соответствующему кварталу 2014 г.) [4] В результате проведенных мероприятий денежный мультипликатор в 2015г. составил 3,3%.

- В период 2015–2016гг. денежная масса выросла на 2%, денежная база на 13,6, мультипликатор снизился на 6,6% и составил 3,15. В 2016 г. Банк России проводил консервативную денежно-

кредитную политику, направленную на снижение инфляции. При этом по мере расходования средств Резервного фонда снижался спрос коммерческих банков на рефинансирование Банка России, что заставляло его использовать различные инструменты сдерживания роста денежного предложения.

В течение года Банк России дважды снижал ключевую ставку на 0,5 п.п.: в результате она достигла 11% годовых.(см.табл.2) В условиях снижения инфляции и инфляционных ожиданий, наблюдавшихся в течение года, умеренное снижение ключевой ставки процента означало рост реальной ставки денежного рынка. Поддержание реальной ставки денежного рынка в положительной области помогает сдерживать рост цен за счет повышения привлекательности сбережений, но одновременно с этим несет риски снижения экономической активности.[3]

С 1 января 2016 г. ставка рефинансирования была скорректирована до уровня ключевой ставки, что позволило повысить прозрачность денежно-кредитной политики для экономических агентов не только внутри страны, но и за рубежом. Все это способствовало повышению доверия инвесторов к действиям Банка России. В 2016 г. Банк России трижды повышал ставки резервирования по обязательствам банков в иностранной валюте (по 1 п.п. с 1 апреля и с 1 июля и на 0,75 п.п. с 1 августа), стимулируя рост валютных пассивов банков и способствуя обеспечению финансовой стабильности. С 1 августа 2016 г. Банк России также повысил нормативы обязательных резервов по всем видам обязательств кредитных организаций в рублях на 0,75 п.п. [3]

-В результате, в период 2016–начала 2017гг. денежная масса снизилась - на 3 %, денежная база на 9 %, а денежный мультипликатор вырос на 10,1% до 3,38. Сдерживанию роста денежной базы способствовало принятое Банком России решение о продаже части облигаций федерального займа (ОФЗ) из собственного портфеля, что должно способствовать

сокращению денежного предложения через уменьшение избыточных резервов коммерческих банков и сдерживанию инфляции.

Далее покажем, что денежный мультипликатор коррелирует как с денежными, так и неденежными факторами, демонстрируя взаимосвязь между денежным и реальным секторами экономики.

Определим, какова степень корреляции различных факторов, влияющих на денежный мультипликатор:

Таблица 2 - Степень корреляции факторов, влияющих на денежный мультипликатор

Период (год)	Ден. мультипликатор	Нал. ден. в обрщ. (M ₁)	Депоз.	Ден. масса (M ₂)	Обяз. резервы	Ден. база	Ставка рефин.	Год. инфляция	Ном. ВВП трлн.руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2007	2,00	2785	8383	8970	3,5	4650	11	11,87	33248
2008	2,47	3702	9046	12869	3	5202	10	13,28	41465
2009	2,49	3794	10113	12975	0,5	5218	13	8,80	38797
2010	2,20	4038	13644	15267	2,5	6945	8,75	8,78	44491
2011	2,68	5062	16445	20011	2,5	7465	7,75	6,10	54370
2012	2,97	5939	18757	24543	4	8257	8	6,58	58496
2013	3,00	6430	22309	27405	4	9138	8,25	6,45	66755
2014	3,16	6986	23222	31404	4,25	9951	8,25	11,36	70975
2015	3,25	7172	25968	32110	4,25	9887	11	12,60	80804
2016	3,15	7317	29116	35180	5,5	11184	10	5,4	86044
2017 прогноз	3,38	7813	31410	39224	5	11596	9	4,4	88177
r _{xy}	(x)	0,973	0,920	0,955	0,663	0,914	-0,294	-0,374	0,940

Расчитано автором по материалам Банка России [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

По таблице можно увидеть неравномерность взаимосвязей между выделенными показателями.

Часть факторов определяет формирование ликвидности банковского сектора (наличные деньги в обращении и обязательные резервы). Другие - отражают зависимость компонентов в формуле денежного мультипликатора (денежная масса и денежная база). Третьи - связаны с элементами денежных агрегатов (M_1 , M_2 депозиты). ВВП и инфляция отражают макроэкономическую взаимосвязь.

Сильное влияние множества факторов на денежный мультипликатор позволяет его рассматривать в качестве индикатора изменений: как в денежном секторе, так и в реальном секторе экономики.

Выводы:

1. Наблюдается отрицательная корреляция уровня инфляции и денежного мультипликатора ($r_{xy} = -0,37356$). Это значит, что каждый из них развивается под влиянием множества собственных факторов.

2. Слабая корреляция со ставкой рефинансирования ($r_{xy} = -0,29419$), так как это инструмент не рыночного, а административного регулирования ЦБ.

3. Заметная зависимость от изменения величины обязательных резервов ($r_{xy} = 0,663247$)

4. Высокая степень корреляции с денежной базой ($r_{xy} = 0,914231$) и депозитами, как составляющими денежные агрегаты ($r_{xy} = 0,91982$).

5. Самая тесная связь с динамикой денежных агрегатов M_1 ($r_{xy} = 0,972987$) и M_2 ($r_{xy} = 0,95497$) и изменениями номинального ВВП ($r_{xy} = 0,940039$).

Таким образом, можно видеть, что в сложных современных экономических системах денежный мультипликатор приобретает особое значение и становится важным передаточным звеном между денежным и реальным секторами экономики, отражая взаимодействие произведенного ВВП, денежной массы и денежно-кредитной политики государства.

Библиографический список

1. Анисимова А.И., Верников А.В. Структура рынка банковских услуг и её влияние на конкуренцию (на примере двух российских регионов) // Деньги и кредит. 2011. № 11. С.53-62.
2. Верников А.В., Мамонов М.Е. Сравнительный анализ эффективности госбанков и частных банков в России: новые расчеты // Деньги и кредит. 2015. № 7. С.21-32.
3. Гарант.ру: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71440782/#ixzz4pvLzABJK>
4. Доклад о денежной кредитной политике. Информационно-аналитический сборник // Банк России [Электронный ресурс] - №4. Декабрь 2015 - Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/ddcp/2015_04_ddcp.pdf
5. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. М.: Эксмо, 2007. 960 с.
6. Кириякова Н.И. Теория общего равновесия и неравновесная экономика: учеб. пособие в 2 ч./ Н.И. Кириякова; Федер. агентство по образованию, Урал. гос. экон. ун-т. - Екатеринбург. Изд-во УРГЭУ, 2009. Ч.1.-50с.
7. Малкина М.Ю., Барабашина Ю.С. □ Взаимосвязь ставки рефинансирования, денежной массы и инфляции в российской экономике Труды Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексеева № 3(90), 2011
8. Милль Дж.С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии М.: Эксмо, 2007. 1040 стр.
9. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 годов- www.garant.ru
10. Пигу, А. Экономическая теория благосостояния : пер. с англ. / А. Пигу ; общ. ред. С.П. Аукуционек . - М. : Прогресс, 1985 . - (Экономическая мысль Запада)
11. Российская экономика в 2013 году. Тенденции и перспективы. (Выпуск 35) - М.: Институт Гайдара, 2014. 540 с. С.39
12. Третьякова С.Н., Третьяков М.М. Количественная характеристика денег: взаимосвязь денежных и кредитных агрегатов // Вестник Тихоокеанского государственного университета. - 2014. № 3 (34). - С. 147-156.
13. Шашкина М.Е., Довбыш Д.Д. Оценка резервов роста денежного мультипликатора с учетом факторов мультипликативной модели // Финансы и кредит. - 2013. №4. С.43-50.
14. Bernanke B. S., A. S. Blinder (1992) "The Federal Funds Rate and the Channels of Monetary Transmission", *American Economic Review*, Vol. 82, № 4, pp. 901-921.
15. Wicksell K. Value, Capital and Rent. Translated by S. H. Frowein. London: Allen and Unwin, 1954. Reprint. New York: Augustus M. Kelley, 1970.
16. Robbins, Robert Torrens and the Evolution of Classical Economics (Macmillan, 1958); B. Corry, Torrens, Robert, *International Encyclopedia of the Social Sciences*, vol. 16, ed. D.L. Sills (Macmillan Free Press, 1968).
17. Fisher I. The Theory of Interest: As determined by impatience to spend income and opportunity to invest it. 1954 reprint, New York: Kelley and Millman
18. Hallman J., Porter R., Small H. Is the Price Level Tied to the M2 Monetary Aggregate in the Long Run? *American Economic Review* 81. 1991. P. 841-858.

References

1. Anisimova A.I., Vernikov A.V. Struktura rynka bankovskikh uslug i eyo vliyaniye na konkurencyu (na primere dvuh rossijskikh regionov) // Den'gi i kredit. 2011. № 11. S.53-62.
2. Vernikov A.V., Mamonov M.E. Sravnitel'nyj analiz ehffektivnosti gosbankov i chastnyh bankov v Rossii: novyye raschetny // Den'gi i kredit. 2015. № 7. S.21-32.
3. Garant.ru: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71440782/#ixzz4pvLzABJK>
4. Doklad o denezhnoy kreditnoy politike. Informacionno-analiticheskiy sbornik // Bank Rossii [Elektronnyy resurs] - №4 Dekabr' 2015 - Rezhim dostupa: http://www.cbr.ru/publ/ddcp/2015_04_ddcp.pdf
5. Kejns Dzh. M. Obshchaya teoriya zanyatosti, procenta i deneg. Izbrannoe. M.: EHkсмо, 2007. 960 s.
6. Kiriyakova N.I. Teoriya obshchego ravnovesiya i neravnovesnaya ehkonomika: ucheb.pособie v 2 ch./ N.I. Kiriyakova; Feder. agentstvo po obrazovanilyu, Ural.gos.ehKon.un-t.- Ekaterinburg. Izd-vo URGEHU, 2009. CH.1.-50s.
7. Malkina M.YU., Barabashina YU.S. □ Vzaimosvyaz' stavki refinansirovaniya, denezhnoy massy i inflyatsii v rossijskoj ehkonomike Trudy Nizhegorodskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta im. R.E. Alekseeva № 3(90), 2011

8. Милл Д.С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии М.: ЕНКСМО, 2007. 1040 стр.
9. Osnovnye napravleniya edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki na 2017 god I period 2018 I 2019 godov- www.garant.ru
10. Pigu, A. EHkonomicheskaya teoriya blagosostoyaniya: per. s angl. / A. Pigu ; obshch. red. S.P. Aukucionek. - M. : Progress, 1985. - (EHkonomicheskaya mysl' Zapada).
11. Rossijskaya ehkonomika v 2013 godu. Tendencii i perspektivy. (Vypusk 35) - M.: Institut Gajdara, 2014. 540 s. S.39
12. Tret'yakova S.N., Tret'yakov M.M. Kolichestvennaya harakteristika deneg: vzamosvyaz' denezhnyh i kreditnyh agregatov // Vestnik Tihookeanskogo gosudarstvennogo universiteta. - 2014. № 3 (34). - S. 147-156.
13. SHashkina M.E., Dovbysh D.D. Ocenka rezervov rosta denezhnogo mul'tiplikatora s uchetom faktorov mul'tiplikativnoj modeli // Finansy i kredit. - 2013. № 4. S.43-50.
14. Bernanke B. S., A. S. Blinder (1992): "The Federal Funds Rate and the Channels of Monetary Transmission", American Economic Review, Vol. 82, № 4, pp. 901-921.
15. Wicksell K. Value, Capital and Rent. Translated by S. H. Frowein. London: Allen and Unwin, 1954. Reprint. New York: Augustus M. Kelley, 1970.
16. Robbins, Robert Torrens and the Evolution of Classical Economics (Macmillan, 1958); B. Corry, Torrens, Robert, International Encyclopedia of the Social Sciences, vol. 16, ed. D.L. Sills (Macmillan Free Press, 1968).
17. Fisher I. The Theory of Interest: As determined by impatience to spend income and opportunity to invest it. 1954 reprint, New York: Kelley and Millman
18. Hallman J., Porter R., Small H. Is the Price Level Tied to the M2 Monetary Aggregate in the Long Run? American Economic Review 81. 1991. P. 841-858.

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ

Корсакова Е.А., к.э.н., доцент, Уральский государственный экономический университет

Аннотация: В данной статье рассматриваются вопросы, связанные с исследованием факторов конкурентоспособности предприятий. Проанализированы теоретико-методологические основы исследования факторов конкурентоспособности предприятий. Дана характеристика используемых в современной теории фирмы понятий «конкурентоспособность», «факторы конкурентоспособности», «конкурентные преимущества». Значительное внимание в статье уделено анализу факторов конкурентоспособности, связанных с осуществлением ценовой и неценовой конкуренции. Обозначена необходимость системного анализа факторов конкурентоспособности предприятия. **Ключевые слова:** теория конкуренции, конкурентоспособность предприятия, конкурентное преимущество, факторы конкурентоспособности, ценовая конкуренция, неценовая конкуренция.

Abstract: This article examines issues related to the study of factors of enterprise competitiveness. Theoretical and methodological bases of research of factors of enterprises competitiveness are analyzed. The characteristic of the concepts "competitiveness", "factors of competitiveness", "competitive advantages" used in the modern theory of the firm is given. Considerable attention is paid to the analysis of competitiveness factors associated with the implementation of price and non-price competition. The necessity of a system analysis of the factors of enterprise competitiveness is substantiated. **Keywords:** competition theory, enterprise competitiveness, competitive advantage, competitive factors, price competition, non-price competition.

Одной из актуальных задач современных (конкретно-экономических) исследований, проводимых на микроэкономическом уровне, является выявление условий повышения конкурентоспособности предприятия. В научных публикациях, посвященных анализу конкурентоспособности предприятий, много внимания отводится различным классификациям ее факторов.

Исследование факторов конкурентоспособности предприятия имеет важное как теоретическое, так и практическое значение. Проведение подобных исследований, носящих часто прикладной характер, должно опираться на определенные теоретико-методологические принципы. Последние представляют собой базовые положения, сформулированные в современной экономической теории, в микроэкономике, прежде всего, в теории фирмы и теории конкуренции. Без учета этих теоретико-методологических принципов в процессе исследования конкурентоспособности невозможно создать целостную картину факторов конкурентоспособности предприятия, всесторонние и глубоко изучить их.

Главный тезис экономической теории, который никогда не подвергался ревизии, состоит в том, что конкуренция – это феномен, свойственный рыночной экономике, системе предпринимательства. Конкуренция – важнейший элемент рыночного механизма, обеспечивающий взаимодействие экономических субъектов [7, с. 124].

В своем исследовании «Основные течения современной экономической мысли» Б. Селлигмен привел высказывание из книги В. Зомбарта «Современный капитализм» о том, что «стремление к конкуренции превращается в чисто личное качество, с помощью которого экономические единицы пытаются добиться успеха, используя любые законные средства. Конечная цель заключается в получении прибыли, и чем больше, тем лучше» [5, с. 33]. Прибыль предприятия, в конечном счете, определяется под влиянием конкуренции с другими предприятиями. По мнению Т. Веблена, конкуренция представляет собой постоянное стремление к успеху, заставляющее одного предпринимателя превзойти других [5, с. 70].

Конкуренция связана с тем, что каждое предприятие экономически обособлено и имеет свои экономические интересы, им движет стремление получить наивысшую прибыль. Предприятие стремится в процессе конкуренции получить для себя наиболее выгодные условия по сравнению с конкурентами. Конкурентная борьба отражает противоположность экономических интересов, противостоящих друг другу предприятий-конкурентов.

В современной литературе не существует единой общепринятой формулировки понятия конкуренции. Встречаются очень близкие по содержанию определения этой экономической категории. Очень часто при определении конкуренции используются термины «соперничество» и «борьба». Конкуренция – это борьба за достижение лучших результатов предпринимательской деятельности, т. е. за получение более высоких доходов по сравнению с конкурентами. Конкуренция – это соперничество, борьба между предприятиями за наиболее выгодные условия осуществления предпринимательской деятельности, за получение наивысшей прибыли [2, с. 11-12; 4, с. 292].

Конкуренция идет непрерывно, агрессивные действия одних наталкиваются на оборонительные действия других [5, с. 105]. По мнению М. Портера, стратегия конкурентной борьбы – это оборонительные или наступательные действия, направленные на достижение прочных позиций в отрасли [4, с. 292].

Наличие у предприятия сильных, устойчивых позиций на рынке означает его конкурентоспособность [4, с. 291]. Конкурентоспособность – это способность предприятия к каким-либо действиям и возможность этих действий, направленных на создание конкурентных преимуществ, достижение наивысших выгод, больших, чем у конкурента. Конкурентоспособность предприятия – это его способность обеспечить не только достижение высоких показателей, характеризующих его производственную деятельность, но и способность сохранить их. По мнению М. Портера, конкурентоспособность характеризуется не только способностью предприятия постоянно добиваться конкурентного преимущества, но и его способностью сохранять это преимущество. Повышение уровня конкурентоспособности связано с формированием такой конкурентной стратегии предприятия, которая позволяет увеличить до максимума его потенциал, что отличит его от конкурентов [3, с. 87].

Под факторами конкурентоспособности следует понимать причины, обуславливающие способность предприятия к действиям, направленным на создание конкурентных преимуществ, а под конкурентным преимуществом – исключительное право, исключительную возможность эффективного использования определенных методов ценовой и неценовой конкуренции, обеспечивающих превосходство над конкурентами.

Для М. Портера характерно в определенной степени отождествление факторов конкурентоспособности с конкурентными преимуществами [3]. В действительности это близкие, но не тождественные понятия. Конкурентное преимущество представляет собой фактически

некое качество, которым обладает предприятие. Это качество дает предприятию превосходство над другими в зависимости от ситуации. В одной ситуации решающее превосходство над другими в конкурентной борьбе дает предприятию одно качество, а в другой – другое. Например, если предприятие, которое приспособилось к особым запросам потребителей, будет вовлечено в конкурентную борьбу на рынке массовой стандартной продукции, то оно потерпит поражение. Но это же качество позволит ему одержать победу в сфере производства дифференцированной продукции.

Цель предприятия состоит в повышении уровня конкурентоспособности, которая связана с приобретением предприятием конкурентного преимущества, т. е. какого-то качества, позволяющего ему занять лидирующие позиции на рынке. Предприятия ведут постоянную борьбу за обеспечение преимуществ в ходе ценовой и неценовой конкуренции, используя все доступные для них в рамках закона методы конкуренции, т. е. совокупность приемов и способов ценовой и неценовой конкуренции, которые дадут им возможность занять устойчивые позиции на рынке.

Предприятие может добиться повышения конкурентоспособности путем маневрирования ценами. Сущность ценовой конкуренции заключается в том, что предприятия ведут борьбу между собой за достижение наивысшей прибыли путем снижения цен за счет сокращения издержек производства.

Конкурентоспособность предприятия возрастает вследствие снижения издержек. Поэтому предприятия, прежде всего, стремятся к созданию абсолютных преимуществ в издержках. Этому способствует доступ предприятия к ограниченному источнику дешевого сырья, концентрация основных патентов у данного предприятия, наличие производственных секретов, существенных для эффективной организации производственной деятельности.

Абсолютными преимуществами в области издержек производства продукции обладают, как правило, уже давно работающие в отрасли предприятия. Эти преимущества, по мнению Дж. Байна, связаны с контролем над техникой производства [5, с. 545]. Важным условием успешной ценовой конкуренции является снижение издержек производства на основе постоянного совершенствования технологии и организации производства. Предприятие, которое активно использует все доступные для него факторы снижения издержек производства, имеет существенные преимущества в сфере ценовой конкуренции.

Использование новой техники составляет преимущество крупных предприятий, особенно олигополий. Однако мелкие и средние предприятия могут внедрять новшества не менее успешно, чем крупные предприятия. Японская экономика дает многочисленные примеры развития отраслей, в которых большинство технических усовершенствований были внедрены мелкими фирмами.

Однако возможности ценовой конкуренции ограничены. Конкуренция, связанная с ценой, возможна до тех пор, пока предприятие не исчерпало резервы снижения издержек производства. Кроме того, ценовая конкуренция, «война цен» может оказаться очень разрушительной, поэтому конкуренция должна находить иные формы, помимо соперничества в ценах.

К методам ценовой конкуренции относится и ценовая дискриминация, суть которой заключается в том, что один и тот же товар продается потребителям по разным ценам. Однако различия в ценах не связаны с различиями в издержках производства. Дж. Робинсон отмечала, что ценовая дискриминация, или «дискриминация в ценах» подразумевает сегментацию рынка на основе учета различной эластичности спроса по цене у разных категорий потребителей, маневрирование ценами для разных групп [1, с.35].

В современной рыночной экономике, которая является экономикой административных цен и контролируемых рынков, по мнению Г. Минца, отсутствует ценовая конкуренция. Следовательно, конкуренция должна находить иные способы проявления, помимо цен [5, с. 136]. Предприятия, стремящиеся к достижению лучших результатов предпринимательской деятельности по сравнению с конкурентами, должны использовать и методы неценовой конкуренции. Без использования факторов, позволяющих предприятию успешно вести неценовую конкуренцию, конкуренция превратилась бы просто в войну цен.

Неценовая конкуренция связана с повышением качества продукции путем совершенствования технических характеристик товаров, с адаптацией товара к потребностям покупателя, с улучшением обслуживания покупателя, использованием рекламы. Способность предприятия к неценовой конкуренции – это способность находить новые рынки сбыта продукции, производить новые товары, внедрять новые способы производства товаров, повышать качество производимых товаров [4, с. 293]. Без технического превосходства, повышения надежности и качества продукции предприятие не станет конкурентоспособным.

Конкуренция качества, по мнению Э. Чемберлина, эффективнее конкуренции цен. Очевидно, что конкуренция в области качества товара – дополнительная движущая сила рынка, которая может сдерживать конкуренцию в области цен [5, с. 488]. В то же время изменение и улучшение свойств товара может повлиять и на издержки его производства.

Достижение лучших показателей по сравнению с конкурентами, по мнению М. Портера, обеспечивает не только абсолютное лидерство в издержках, но и дифференциация продукта [3, с. 75]. Усиление дифференциации продукта в условиях современного рынка – «рынка потребителя» – является одним из важных факторов повышения конкурентоспособности предприятия. Дифференциация продукта повышает конкурентоспособность предприятия в большей степени, чем небольшое преимущество в ценах [5, с. 486].

Дифференциация продукта означает создание такого продукта или услуги, который бы воспринимался в рамках всей отрасли как уникальный. Наличие дифференцированных продуктов на рынке затрудняет действия потенциальных конкурентов, поскольку у потребителей сформировалась или формируется приверженность к определенной разновидности продукции.

Ф. Хайек утверждал, что каждый продукт по определению отличается от любого другого продукта. Потребитель сталкивается на рынке с непрерывной последовательностью близких по своим качествам субститутов или с ситуацией, при которой не существует даже двух товаропроизводителей, изготавливающих одинаковую продукцию [5, с. 218].

Достаточно конкурентоспособными могут быть небольшие по размерам предприятия, ориентирующиеся на производство узкоспециальной продукции, общий спрос на которую невелик. Данное производство оптимально приспособлено к удовлетворению запросов определенного круга потребителей. Эти предприятия придерживаются «нишевой» специализации и отличаются повышенной устойчивостью. Они занимаются производством подвзающей, ограниченным спросом продукции. Поэтому рынок, на котором они работают, меньше подвержен колебаниям.

В условиях дифференциации продукта невозможно отвлечь всех покупателей от конкурентов снижением цены [5, с. 489]. В условиях монополистической конкуренции, по мнению Ф. Найта, для изменения спроса, даже если цена фиксирована, может использоваться реклама [5, с. 441]. Реклама как основной метод неценовой конкуренции в условиях дифференциации продукции дает возможность производителям противопоставлять свою продукцию подобной продукции, прода-

ваемой другими производителями [5, с. 448]. Неэффективная реклама, пренебрежение рекламой предприятия неизбежно приведет к тому, что покупатели предпочтут продукцию конкурирующего предприятия его собственной.

Отказ от продукции конкретного производителя может быть связан с качеством товара, транспортными издержками, местонахождением продавца, качеством обслуживания, продажей в кредит. Все это вместе и в отдельности заставляет покупателя делать различия между товарами. Э. Чемберлин построил модель рынка со значительным числом независимых продавцов, продающих тот товар, которому некоторые покупатели отдают особое предпочтение благодаря исключительному качеству товара, марке фирмы, характеру упаковки, особому обслуживанию, репутации, местонахождению и т. п. [5, с. 488].

В условиях дифференциации товара мероприятия по обеспечению продажи, включая рекламу, скидки торговцам, демонстрацию товара, имеют своей целью склонить потребителей к приобретению якобы единственного в своем роде товара [5, с. 490]. «Дифференциация может базироваться на определенных особенностях самого продукта, вроде таких, как особые свойства – фабричные марки, фирменные названия, своеобразии упаковки или тары (если таковые имеются), или же таких, как индивидуальные особенности, относящиеся к качеству, форме, цвету или стилю» [6, с. 103].

Степень конкурентоспособности предприятия зависит и от того, имеется ли у него капитал в размере достаточном для организации эффективного производства, способно ли оно к быстрой аккумуляции капитала, необходимого для реализации нововведений, существует ли у него доступ к государственным субсидиям и заказам. К факторам конкурентоспособности относятся также совершенствование методов сбыта продукции, расширение спектра предоставляемых услуг и гарантий, условий оплаты приобретаемого товара.

Таким образом, высокая конкурентоспособность предприятия в современных условиях означает, прежде всего, его способность достичь оптимального соотношения «цена-качество товара», которое соответствует интересам покупателей, обеспечить себе доступ к наиболее эффективным каналам сбыта продукции, осуществить дифференциацию продукции. Необходимость в укреплении позиций на рынке заставляет пред-

приятия стремиться к получению прибыли путем создания преимуществ в издержках производства и повышения качества своей продукции. К важнейшим внутренне непротиворечивым и успешным конкурентным стратегиям М. Портер относит минимизацию издержек и дифференциацию продукции [3].

В экономической теории и практике не существует универсальных подходов к решению проблемы повышения уровня конкурентоспособности предприятия, одинаковых методов создания конкурентных преимуществ различных предприятий в различных экономических ситуациях, т. е. отсутствует единая универсальная конкурентная стратегия. Невозможно тождество конкурентной стратегии предприятий, работающих в разных отраслях, на разных рынках и на различных сегментах рынка. Следовательно, одна из главных задач экономической теории и практики заключается в разработке методов, позволяющих предприятию принимать решения, связанные с созданием конкурентных преимуществ в реальных экономических условиях. Это делает объективно необходимым проведение системного анализа факторов конкурентоспособности предприятия.

Факторы конкурентоспособности предприятия представляют собой комплекс взаимосвязанных элементов, т. е. некую систему. Исследование этих факторов проводится, как правило, в экономическом аспекте. Однако системный анализ предполагает многоаспектный подход. Поэтому исследование системы факторов конкурентоспособности предприятия должно проводиться с учетом комплекса явлений не только экономического, но и политического, правового, социального, технологического и даже психологического характера.

Процесс системного анализа факторов конкурентоспособности предприятия предполагает четкую постановку проблемы повышения конкурентоспособности предприятия. Это означает определение целей и критериев достижения более высокого уровня конкурентоспособности предприятия, структурный анализ системы факторов конкурентоспособности предприятия, разработку концепции совершенствования факторов конкурентоспособности и подготовку на ее основе возможных вариантов конкурентной стратегии, непосредственный анализ избранной конкурентной стратегии и последствий вытекающих из ее содержания решений.

Библиографический список

1. Архипова Л. С., Гагарина Г. Ю., Архипов А. М. Конкуренция как основа экономики: концептуальные подходы к исследованию роли конкуренции. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 104 с.
2. Круглик В. М. Конкурентоспособность предприятия (фирмы): Учеб. пособие. – М.: НИЦ ИНФРА-М; Мн.: Нов. знание, 2013. – 285 с.
3. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
4. Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 882 с.
5. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли / пер. с англ. – М.: Прогресс, 1968. – 598 с.
6. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости / пер. с англ. – М.: Изд-во ин. лит., 1959. – 572 с.
7. Экономическая теория: Учебник: В 2 ч. / Науч. ред. Н. Н. Филиппов, В. В. Ильашенко. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2002. Ч. 1. – 365 с.

References

1. Arhipova L. S., Gagarina G. YU., Arhipov A. M. Konkurenciya kak osnova ehkonomiki: konceptualnye podhody k issledovaniyu roli konkurencii. – M.: INFRA-M, 2015. – 104 s.
2. Kruglik V. M. Konkurentosposobnost' predpriyatiya (firmy): Ucheb. posobie. – M.: NIC INFRA-M; Mno.: Nov. znanie, 2013. – 285 s.
3. Porter M. Konkurentnaya strategiya: metodika analiza otraslej i konkurentov / per. s angl. – M.: Alpina Biznes Bucs, 2005. – 454 s.
4. Rumyantseva E. E. Novaya ehkonomicheskaya ehnciklopediya. – M.: INFRA-M, 2011. – 882 s.
5. Seligmen B. Osnovnye techeniya sovremennoj ehkonomicheskoy mysli / per. s angl. – M.: Progress, 1968. – 598 s.
6. Chamberlin E.H. Teoriya monopolisticheskoy konkurencii. Reorientaciya teorii stolimosti / per. s angl. – M.: Izd-vo in. lit., 1959. – 572 s.
7. Ehkonomicheskaya teoriya: Uchebnik: V 2 ch. / Nauch. red. N. N. Filippov, V. V. Ilyashenko. – Ekaterinburg: Izd-vo Ural. gos. ehkon. un-ta, 2002. CH. 1. – 365 s.

СПЕЦИФИКА ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Кострова Ю.Б., к.э.н., доцент, Рязанский филиал «Московского университета им. С.Ю. Витте»

Шибаршина О.Ю., к.с.н., Рязанский филиал «Московского университета им. С.Ю. Витте»

Аннотация: В представленной статье рассматриваются вопросы развития высокотехнологического предпринимательства в РФ на основе венчурного финансирования. Проводится сравнительный анализ моделей венчурных инвестиций с целью выявления наиболее приемлемой для российской практики. На основе анализа современной ситуации на венчурном рынке РФ делается вывод о необходимости его поддержки со стороны государства, а также определяются цели и задачи его развития на ближайшую перспективу.

Ключевые слова: венчурное финансирование, инновационные проекты, инновационная монополия, модель венчурных инвестиций, Российская венчурная компания, венчурный рынок.

Abstract: In the presented article the questions of development of highly technological enterprise are examined in Russian Federation on the basis of the venture financing. The comparative analysis of models of venture investments is conducted with the purpose of exposure most acceptable to Russian practice. On the basis of analysis of modern situation at the venture market of Russian Federation drawn conclusion about the necessity of his support from the side of the state, and also aims and tasks of his development are determined on the nearest prospect.

Keywords: venture financing, innovative projects, innovative monopoly, model of venture investments, Russian venture company, venture market.

Для повышения конкурентоспособности российской экономики необходим быстрый рост высокотехнологичных компаний. Ключевым драйвером их создания и развития является венчурное финансирование [2; 90]. Такой подход активно поддерживается на федеральном уровне исполнительной власти РФ. По сути, можно говорить о создании и развитии целой отрасли венчурных инвестиций. К 2020 году планируется увеличить объемы инвестиций в инновационные компании в 40-150 раз по сравнению с уровнем 2013 года [4]. В случае успеха это станет настоящим прорывом в сфере инвестиционной деятельности. Россия выйдет на второе место в Европе по числу и общему объему венчурных сделок.

Целью данного исследования является анализ моделей венчурного финансирования для выявления возможностей их применения в российской практике, а также исследование современного состояния отрасли венчурного инвестирования в РФ для определения целей и задач его развития.

Рассмотрим особенности инвестирования венчурного капитала в инновационный бизнес. В данном случае инвестиции делаются на период от 5 до 10 лет без указания особых условий по внутреннему контролю за деятельностью компании-реципиента и не рассчитывая в этот период на получение дивидендов. В качестве основных принципов венчурного инвестирования можно выделить следующие:

- высокий риск вложений;
- ориентация на инновационные проекты в начальной стадии их реализации;
- осуществление финансирования по этапам реализации проекта;

- отсутствие платы за пользование средствами;
- тесное взаимодействие и сотрудничество между инвесторами и компаниями-реципиентами.

Венчурный бизнес тесно связан с термином «инновационная монополия», которая формируется на основе патентной защиты конкретного изобретения, которое и составляет основу инновации. Помимо этого, монопольное положение обеспечивается секретностью формулы или ноу-хау, что является ключевым условием развития инновационного бизнеса на первом этапе. Таким образом инновационная монополия обеспечивает получение сверхприбыли на основе установления высоких цен на новую продукцию и повышенного рыночного спроса, возникающего в результате грамотной PR-компании и продвижения.

На практике используются две основные модели осуществления венчурного финансирования. В первой модели традиционно используются механизмы и инструменты фондового рынка. Ее схема представлена на рисунке 1.

В рамках данной модели инвестор, вложив средства, обычно прилагает усилия к:

- становлению инновационного бизнеса, содействуя руководству компании-реципиента;
- мониторингу текущей рыночной стоимости инновационного бизнеса в динамике;
- преобразованию компании-реципиента к открытому типу путем первичного размещения акций на фондовом рынке при значительном росте ее капитализации;
- анализу возможностей продажи своего пакета акций после признания их ликвидности на фондовом рынке, то есть к осуществлению деинвестирования.



Рисунок 1 - Схема традиционных венчурных инвестиций в инновационные проекты

Таким образом инвестор, вложив сравнительно небольшие средства на начальном этапе инновационного бизнеса, может получить возможность перепродать свою долю с существенной прибылью. Такой момент наступает еще до того времени, когда операционная прибыль бизнеса достигнет пика своего потенциала в условиях инновационной монопо-

лии. Но при этом рыночная стоимость компании-реципиента успеет до этого момента пережить несколько скачков на базе оценки промежуточного коммерческого успеха. В эти периоды на акции компании формируется ажиотажный спрос, что позволяет продать их инвестору с выгодой.

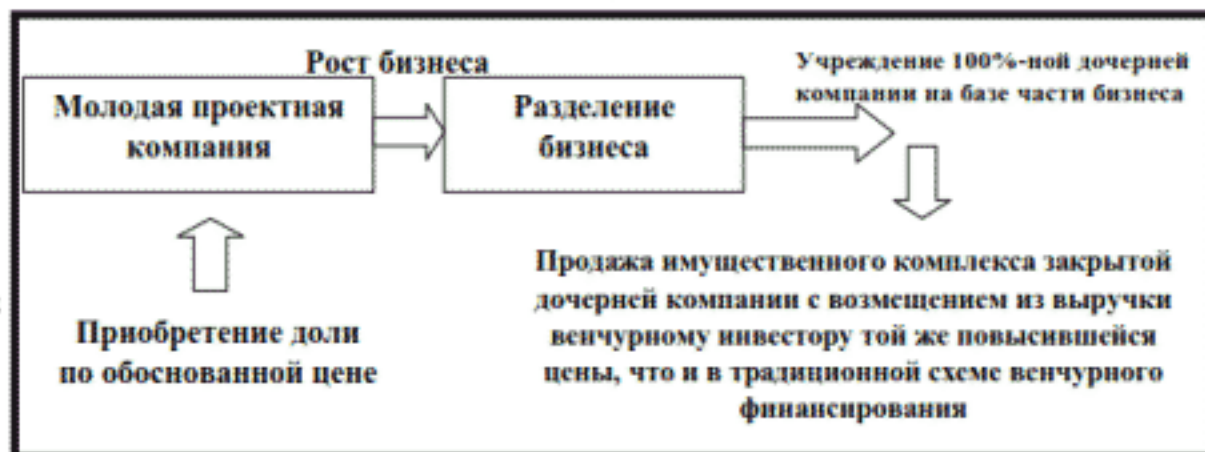


Рисунок 2. Альтернативная схема венчурных инвестиций в инновационные проекты

Далее рассмотрим альтернативную модель венчурного финансирования, которая, по мнению авторов, более перспективна для таких стран, как РФ в связи с тем, что не требует наличия развитого фондового рынка (рисунок 2).

Эта модель заключается в продаже обособленной и выделенной в отдельное предприятие части инновационного бизнеса. В этом случае и материнская компания и выделенная дочерняя становятся самостоятельно функционирующими имущественными комплексами, способными генерировать прибыль. В этом случае продаются не акции, а имущественный комплекс дочерней компании. Поскольку дочерняя компания сохраняет в себе преимущества инновационной монополии, в том числе и высокую доходность, очевидно, что она будет достаточно привлекательна для покупки.

Для современных кризисных условий может быть предложен еще один вариант, который заключается в инвестировании малых инновационных компаний, выделенных из крупных неблагоприятных предприятий. В результате реструктуризации крупного неэффективного бизнеса могут быть созданы небольшие фирмы с передачей им ценного, не обремененного долгами имущества, которые могут быть использованы как платформа для реализации инновационных проектов. Такие бизнес-проекты гораздо более привлекательны для потенциальных венчурных инвесторов по сравнению с новичками.

В современной России рынок венчурных инвестиций имеет тенденцию к развитию и росту. Пока она еще не ярко выражена, но уже происходят существенные изменения, как в поддерживающей инфраструктуре, так и в самой венчурном бизнесе. Частный капитал постепенно начинает приходить в наиболее развитые отрасли экономики, участвуя пока в наименее рискованных стартапах и этапах инвестирования. Развитие венчурного рынка на современном этапе в РФ происходит в следующих направлениях:

- отрасли экономики, в которых присутствие частного капитала пока еще незначительно, но они важны для инновационного развития;

- посевной и стартовый этапы развития инновационных проектов, в которых еще недостаточно предложение капитала и развитых инструментов;

- увеличение количества российских венчурных инвесторов;
- глобализация отечественной венчурной индустрии;
- развитие региональной инфраструктуры венчурного инвестирования;
- другие элементы венчурного рынка России.

В РФ на данный момент уже создано и функционирует множество институтов, деятельность которых направлена на развитие инновационной практики. Среди них особо следует выделить Российскую венчурную компанию (РВК). Ее ключевой задачей на современном этапе является создание специализированных инструментов венчурного инвестирования, как финансового, так и нефинансового характера.

Учитывая существенную зависимость российской экономики от мировой конъюнктуры на сырьевых рынках, к основным рискам развития инновационного бизнеса в РФ можно отнести риски дестабилизации банковской системы, ухудшения платежного баланса и уровня уверенности экономических агентов, резкое ослабление обменного курса рубля, высокий уровень инфляции и уменьшение внутреннего спроса. К сожалению, в 2015 году все они проявились в полной мере. Воздействие внешних факторов на российскую отрасль венчурного инвестирования в этот период можно характеризовать как экстремально негативное. Усилия, предпринятые Правительством РФ, привели к постепенному замедлению темпов экономического спада, однако полностью преодолеть стагнацию, в том числе в отраслях инвестиционного спроса, в 2016 году не удалось. Таким образом, активность инвесторов, как зарубежных, так и отечественных, существенно сократилась из-за снижения уровня доверия к российской инновационной экосистеме. Фокус российского венчурного капитала сместился на зарубежные инновационные рынки. Анализ данных таблицы 1 позволяет сделать вывод, что практически по всем показателям, характеризующим российский венчурный рынок, отмечается значительное сокращение.

Выжидательная позиция, которой придерживались в течение 2015 года инвесторы, нашла свое отражение и в уменьшении среднего размера сделок. Значительно сократился объем инвестиций со стороны активных венчурных фондов.

Таблица 1. Динамика основных показателей венчурного рынка РФ [4]

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2013 г.
Совокупный объем сделок в венчурной экосистеме России, млрд. долл. США	2,89	1,69	2,19	75,8
Совокупная капитализация венчурных фондов, работающих на рынке России, млн. долл. США	4 968	4 682	4 125	83,0
Число действующих на российском рынке фондов венчурных инвестиций	201	216	226	112,4
Объем венчурных сделок на рынке России за год, млн. долл. США	653	481	233	35,7
Число венчурных сделок на рынке России за год	222	149	180	81,1
Средний объем инвестиционной сделки на российском венчурном рынке, млн. долл. США	3,1	3,3	1,7	54,8

Если ранее инвестиционные стратегии фондов формировались на долгосрочную перспективу, то в 2015 году большинство переориентировалось на горизонт планирования не более 2–3 лет. При этом резкое обесценивание рубля в течение 2015 года привело к значительному влиянию валютной составляющей на суммы венчурных сделок с российскими активами.

По показателю прироста совокупного капитала фондов, функционирующих на российском рынке, отечественная венчурная индустрия в 2015 году продемонстрировала отрицательный результат: снижение составило 11,9 %. Тем не менее, усилия, предпринятые в 2015 году РВК и другими государственными институтами развития, принесли результаты. Именно финансовый и нефинансовый инструменты государственной поддержки сыграли основную положительную роль в развитии национального венчурного рынка. Во многом благодаря выводу на рынок новых фондов с участием капитала РВК в 2015 году удалось переломить наметившуюся еще в 2013 году тенденцию к снижению совокупного капитала новых венчурных фондов. Согласно данным Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ) в 2015 году более трети новых фондов были созданы с участием, а их совокупный объем (с учетом привлеченных частных средств) составил 74 % от совокупного капитала венчурных фондов, сформированных в течение года, – в первую очередь за счет новых фондов в форме договора инвестиционного товарищества (ДИТ) с участием капитала РВК [3].

Таким образом, благодаря компенсирующему воздействию государственных институтов развития, а так же активности некоторых частных участников рынка, в 2015 году удалось избежать существенного падения рынка. При этом очевидно, что роль государства в ближайшей перспективе будет оста-

ваться весьма заметной как в сегменте инвестиций в компании зрелых стадий, так и в посевном сегменте. В конечном итоге это позволит обеспечить относительную стабильность ситуации на рынке и сформировать условия для достижения стратегической цели развития отрасли венчурного инвестирования в Российской Федерации [1; 96]. В качестве такой цели мы рассматриваем обеспечение устойчивого воспроизводства капитала, направленного на развитие национальной системы высокотехнологического предпринимательства.

Достижение данной цели ставит перед венчурным рынком РФ следующие задачи:

- создание финансовых и нефинансовых инструментов поддержки высокотехнологического предпринимательства на ранних (предпосевной и посевной) этапах;
- формирование финансовых и нефинансовых инструментов поддержки высокотехнологического предпринимательства в приоритетных отраслях экономики;
- привлечение российского и иностранного частного венчурного капитала, а также интеллектуального потенциала в развитие высокотехнологического предпринимательства в РФ, осуществляемого в приоритетных отраслях экономики;
- поддержка частно-государственных инициатив в создании инвестиционных и инфраструктурных инструментов развития венчурного рынка и высокотехнологического предпринимательства;
- содействие выводу российского инновационного и сервисного предпринимательства на мировой рынок и его интеграции в международное экономическое пространство;
- содействие внедрению «прорывных» зарубежных технологий в российскую практику предпринимательства.

Библиографический список

1. Кострова Ю.Б., Минат В.Н., Ларкина И.В. Информатизация государственного и муниципального управления: проблемы бюджетного финансирования и контроля. / Информатизация населения, как фактор повышения качества жизни: Материалы международной научно-практической конференции 23 мая 2013 г. Рязань: РИЗ НОУ ВПО СПбУИИЭ, 2013. С. 93–99.
2. Курочкина Е.Н., Минат В.Н. К вопросу о развитии методологии инвестирования инновационной деятельности в аграрном секторе экономики региона. / Инновационные подходы к развитию агропромышленного комплекса региона: Материалы 67-ой международной научно-практической конференции 18 мая 2016 г. Рязань: Изд-во РГАУ, 2016. – Часть 3. С. 89–94.
3. Сайт Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ). - Режим доступа: <http://www.rvca.ru/rus/>
4. Сайт Российской венчурной компании (РВК). - Режим доступа: <http://www.rvc.ru/>

References

1. Kostrova YU.B., Minat V.N., Larkina I.V. Informatizatsiya gosudarstvennogo i municipal'nogo upravleniya: problemy byudzhethnogo finansirovaniya i kontrolya. / Informatizatsiya naseleniya, kak faktor povysheniya kachestva zhizni: Materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii 23 maya 2013 g. Ryazan': RIEH NOU VPO SPbUIIEH, 2013. S. 93–99.
2. Kurochkina E.N., Minat V.N. K voprosu o razvitii metodologii investirovaniya innovatsionnoj deyatel'nosti v agrarnom sektore ekonomiki regiona. / Innovatsionnye podhody k razvitiyu agropromyshlennogo kompleksa regiona: Materialy 67-oy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii 18 maya 2016 g. Ryazan': Izd-vo RGATU, 2016. – CHast' 3. S. 89–94.
3. Sajt Rossijskoj associacii venchurnogo investirovaniya (RAVI). - Rezhim dostupa: <http://www.rvca.ru/rus/>
4. Sajt Rossijskoj venchurnoj kompanii (RVK). - Rezhim dostupa: <http://www.rvc.ru/>

РАСШИРЕНИЕ ГОРИЗОНТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ОКАЗАНИЮ КЛИНИНГОВЫХ УСЛУГ С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ РЕГИОНА

Крутиков В.К., д.э.н., профессор, Калужский государственный университет им. К. Э. Циолковского, Институт управления, бизнеса и технологий г. Калуга

Аракелян С.А., к.э.н., доцент, Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского, Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана, Калужский филиал

Дорожкина Т.В., к.э.н., доцент, Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского

Аннотация: В статье проводится анализ процесса формирования современного рынка клининговых услуг на территории Калужской области, выявлены специфические особенности, разработан комплекс научно-методических и практических рекомендаций по развитию сферы данных услуг с учетом социально-экономических потребностей региона.

Ключевые слова: клининговые услуги, цифровая экономика, расширение спектра услуг, московская агломерация, Калужская область.

Abstract: The article analyzes the process of formation of modern market of cleaning services in the territory of Kaluga region identified specific characteristics, developed a set of scientific-methodical and practical recommendations on the development of these services taking into account the socio-economic needs of the region.

Keywords: cleaning services, digital economy, expanding the range of services the Moscow agglomeration, Kaluga oblast.

В современных социально-экономических условиях наблюдается процесс возрастания экстернализаций производственных функций со стороны предприятий промышленной сферы, сферы услуг и учреждений. Она направлена на снижение издержек за счет передачи отдельных видов деятельности, процессов или операций сторонним фирмам. Задачи, переданные сторонним организациям в рамках экстернализации, решаются более эффективно, благодаря преимуществам специализации, использованию высоких технологий и высококвалифицированного персонала. [1.]

В Российской Федерации активно расширяется рынок клининговых услуг. В тоже время, в современной экономической науке, направление клининговой деятельности, как самостоятельного вида услуг, плохо исследовано с теоретической точки зрения. Не раскрыты специфические особенности клининга, не разработаны нормативные документы и рекомендации по оптимизации управленческих процессов. Не в полной мере, выявлены особенности структуры рынка клининговых услуг, основные направления и перспективы развития отдельных видов этих услуг.

Имеющие недостатки снижают эффективность государственной политики по регулированию клининговой деятельности, и ограничивают хозяйствующие субъекты в принятии решений, приводящих к оптимизации издержек и повышению прибыли.

Первопроходцами осуществления клининговой деятельности в России стали представительства западных компаний, которые использовали на отечественном рынке свои модели ведения бизнеса и организации хозяйственной деятельности.

Для обеспечения формирования полноценного, современного рынка клининговых услуг в нашей стране, в 2000 году была зарегистрирована «Ассоциация русских уборочных компаний» (АРУК).

Отрицательное влияние на темпы развития услуг оказал экономический кризис 2008 года. Влияние проявилось в значительном снижении спроса на ряд клининговых услуги. По данным исследований, средняя цена контракта с начала кризиса снизилась на 10-20%, сократилось как количество заказчиков, так и ассортимент предлагаемых услуг.

В настоящее время, рынок российского клининга имеет темпы роста в среднем, около двадцати про-

центов. В натуральном выражении рынок клининга составлял примерно 160 млн. кв. м. [5.]

Положительная динамика роста объема рынка связана с развитием бизнеса в регионах, открытием крупными столичными компаниями филиалов в субъектах федерации.

Активно пользоваться услугами профессиональной уборки стали небольшие компании, государственные и медицинские учреждения, промышленные предприятия. Заметно влияет на увеличение объемов рынка клининговых услуг, строительство новых объектов и реконструкция уже имеющихся.

Перспективы рынка клининговых услуг непосредственно связаны со строительством и вводом в эксплуатацию новых зданий и сооружений, а также переходом государственных компаний и учреждений на механизмы аутсорсинга функций по поддержанию чистоты и порядка. [3.]

Привлекательным трендом для клинингового сектора является диверсификация самого бизнеса. Следует учитывать, что развитие новых направлений – очень перспективный подход к ведению предпринимательской деятельности, потому что заказчикам все чаще требуются услуги по комплексному обслуживанию.

Целесообразно изучить возможности и перспективы предоставления широкого спектра услуг. То есть, помимо исключительно уборочных работ, осуществлять и иные специальные работы.

Так, например, помимо профессиональной уборки, следует, опираясь на зарубежную практику, изучить возможности развития такого направления, как «кейтеринг». Понятие происходит от английского слова «catering», под которым понимается общественное питание; оказание услуг по организации питания сотрудников предприятий и организаций.

Представляются перспективными следующие виды деятельности:

Благоустройство территории.

Эксплуатация недвижимости.

Озеленение, фито дизайн, ландшафтное проектирование.

Восстановление и уход за поверхностями из камня.

Консалтинг и профессиональное обучение.

Установка и сервис грязезащитных ковров.

Разработка и производство инвентаря и химических средств.

Продажа уборочного оборудования, инвентаря и расходных материалов и другие.

В последнее время компании по оказанию услуг московской агломерации осваивают такие направления, как аутсорсинг, техно, автопарков, техническое обслуживание объектов, а также предоставление услуг по промышленному альпинизму, вывозу мусора, дезинсекции и дезинфекции.

Кроме того, возник запрос на такой вид услуги, как аутстаффинг, то есть подбор и привлечение персонала необходимой специальности и квалификации. Это связано с тем, что собственники фирм стараются минимизировать затраты и оптимизировать бизнес-процессы при привлечении наемного персонала.

Расширение горизонтов пополнения портфеля услуг и инструментов, для клининговых компаний зависит от темпов развития рынка, потребительских трендов, предпочтений клиентов, и главное, способности предпринимателей обладать даром предвидения и инициативности при реализации инновационных идей. [1, 3].

Мировая и отечественная практика свидетельствует, что в ближайшие годы появятся новые прорывные направления развития услуг, в первую очередь это касается информационно-коммуникационных систем.

В 2017 году, по инициативе президента РФ Путина В.В., правительством страны принята программа создания в России цифровой экономики. Реализация программы оценивается в 100 млрд. рублей в год.

Главной задачей реализации документа выступает распространение цифровых технологий в ключевых аспектах экономической деятельности.

Мероприятия программы рассчитаны до 2024 года. Работа в рамках документа будет вестись по следующим направлениям: создание нормативно-правовой базы для внедрения цифровых технологий; образовательная деятельность; подготовка кадров; проведение исследований; создание ИТ-продуктов и сопутствующей инфраструктуры; обеспечение безопасности в электронной сфере.

Предполагается, что развитие этих направлений позволит сформировать качественную цифровую среду. Пока же, по оценкам экспертов, цифровые технологии в России развиваются медленными темпами.

Главным ускорителем в решении поставленной задачи, выступит поддержка со стороны государства. Власть должна обеспечить снятие барьеров, которые сегодня имеются на пути развития цифрового будущего. [4].

Информационные технологии в последние десятилетия становятся основной платформой инновационного, инвестиционного развития.

Нет ни одной области экономики, которая не использует информационные технологии.

Уверенно можно предсказать, что произойдет сдвиг в формировании центров добавленной стоимости. Если ранее центр добавленной стоимости был в производстве, то в современной экономике он проявляется в разработке, инжиниринге и дизайне.

Экономика знаний создает высокопроизводительные рабочие места, которые, в свою очередь дают эффект роста ВВП.

Показателен пример современного Китая, где формируются новые методы управления и коммерческие модели в области сетевой инфраструктуры. Стремительно развиваются услуги, напрямую связанные с обслуживанием программного обеспечения, информационным обслуживанием. Интеллектуальные технологии получили широкое распространение в сфере народного благосостояния, доля охваченных широкополосным Интернетом горожков и адми-

нистративных деревень составила, соответственно, 100% и 93,5%. Практика демонстрирует, что использование потенциала информационно-коммуникационных технологий в сфере услуг имеет неограниченные перспективы и возможности. [1].

Российские исследователи, проводя анализ индекса конкуренции регионов, определили предполагаемые регионы, которые должны взять на себя ответственность за социально-экономический рост РФ. Наивысший рейтинг получили следующие регионы: Москва, Московская область, Республика Татарстан, Свердловская область, Санкт-Петербург, Краснодарский и Красноярские края.

Результаты исследований ученых подтверждают аргументы, приведенные мэром Москвы С.С. Собяниным.

Выступая на Московском финансовом форуме (2016 г.), Собянин представил свою позицию по процессам урбанизации, которая продолжает развиваться быстрыми темпами, как глобальный процесс. Мэр утверждает, что Европа сегодня это одна сплошная агломерация, и ставит знак равенства между большими городами и развитием новых технологий. Между мегаполисами и экономически прогрессом.

По данным московского мэра, в больших городах отдача от инвестиций в 10 раз выше, а труд в 4 раза производительней, что определяет его позицию о том, что именно в больших городах сконцентрированы точки роста, поэтому не следует стремиться к равномерному развитию всех территорий сразу. [2].

Калужская область не включена в «полюс роста», так как, по мнению исследователей, она, с учетом теснейших политических, социально-экономических, экологических и иных связей, является составной частью московской агломерации.

Влияние московского мегаполиса определяет особенности формирования рынка клининговых услуг в Калужской области, и присутствие в регионе филиалов крупнейших клининговых компаний.

В тоже время, исследование позволило выявить и иные особенности.

Большая часть потребителей региона не были готовы к появлению такого вида бизнеса, как клининг, потому что вопросам поддержания чистоты в помещениях не уделялось должного внимания. Отсутствовало четкое понимание необходимости формирования статьи расходов на уборку.

Потребители не осознавали того, что при правильном уходе за поверхностями можно продлить срок их существования.

Не было понимания того, что услуги клининговой компании можно списать как расходы организации, тем самым уменьшить налогооблагаемую базу.

Наиболее подготовленными к появлению такой сферы бизнеса, оказались крупные торговые и офисные центры, которые зачастую сами являлись филиалами московских компаний.

Представители московских филиалов, продемонстрировали калужским фирмам примеры деятельности по сокращению издержек на содержание помещений за счет использования услуг клининговых компаний.

Небольшие организации и домохозяйства, постепенно отходят от движения по инерции, осознавая на наглядных примерах, положительные стороны введения на аутсорсинг, такого направления, как клининг.

Но в современных условиях прорывного распространения цифровых технологий в ключевых аспектах экономической деятельности, и рынок клининговых услуг должен пройти коренные трансформации.

Необходимо сформулировать стратегию, тактику и программы по использованию информационно-коммуникационных технологий для клининговых компаний.

Безусловно, каждая отрасль имеет свои уникальные методы работы, которые она использует в условиях формирующейся цифровой экономики.

Следует преодолеть инерционный путь становления, связанный только с влиянием крупных клининговых компаний московской агломерации.

Так, например, владельцы и менеджеры компаний, не уделяли должного внимания социальным сетям, не выделяли их в отдельный сегмент в данной отрасли.

Необходимо четко определить цель, которую необходимо достичь при помощи социальных сетей. Для стимулирования продаж услуг на новом рынке, с использованием потенциала социальных сетей, следует обеспечивать систематическую поставку для потенциальных потребителей качественной, разнообразной информации.

Это возможно только за счет привлечения персонала, обладающего креативным мышлением. Персонала, способного совершенствовать направления удержания клиентской базы, и привлечения новых социально-демографических групп клиентов.

Важно выделить информационные платформы, на которых необходимо больше всего концентрироваться. Для чего сформировать четкое представление о клиенте («портрет клиента») и, в целом, аудитории, с которыми работаете, пытаться продать товар или услугу.

Показательно, что Twitter это молодежный ресурс, с аудиторией общения в возрасте 18-30 лет. Facebook имеет взрослую аудиторию, на которую приходится до 60% пользователей. LinkedIn целесообразно использовать при поиске образованных клиентов и квалифицированного персонала. Pinterest пользуется большой популярностью среди женщин.

Требуется постоянно контролировать этапы деятельности в сетях, от запуска своей страницы на

выбранном ресурсе и размещении контента, публикации комментариев клиентов до представления положительных отзывов и высоких оценок по оказываемым услугам.

Современная ситуация требует разработки новой парадигмы поведения, в первую очередь связанной с использованием конструктивных идей, в частности цифровой экономики и социального тона, помогающих гармонизации отношений.

При реализации предпринимательских идей, следует думать и действовать масштабнее, принимая системные решения, но обязательно ориентироваться на потребности клиентов.

Обеспечить стимулирование развития клининговых компаний может соответствующий уровень компетенций собственников и менеджеров, в то время, как пробелы в социально-экономической культуре, отрицательно влияют на результаты предпринимательской деятельности.

Для получения практических навыков, обеспечивающих эффективное применение знаний и умений, при реализации предпринимательских проектов по оказанию клининговых услуг, и использованию новых возможностей электронной экономики, позволяющих достичь положительных результатов в бизнесе, предлагается использовать следующие направления.

Поддерживать конструктивные контакты с клиентами. Сеть контактов позволяет не только быстро получить необходимую информацию, но и создает возможность получить совет или поддержку в случае затруднений.

Формировать общую сеть контактов, которая обеспечивает доступ к информации, обмен мнениями и опытом, различные виды поддержки.

Систематизировать процесс сбора, хранения и распространения информации, полезной для компании и клиентов, опираясь на объединение профессионалов, образование взаимовыгодных отношений, установление контактов, соединение идеи с ресурсами.

Библиографический список

1. Крутиков В.К., Якунина М.В., Худы-Хыски Д. Совершенствование инструментов государственного стимулирования развития региона. Калуга. Издательство «ИП Якунина». – 2017. С.7-20, 254.
2. Собынин С.С. Доклад. Московский финансовый форум как лаборатория моделирования и финансовой мысли: успешный старт. Материалы//Финансы №10. 2016 г. С.3-17.
3. Сюткин Г.Н. Некоторые вопросы организации технического регулирования услуг //Социальная сфера: проблемы развития в современных условиях: Сборник научных трудов №13 М.: ИЭС МГУ сервиса. - 2002. - С. 134-143.
4. Сайт Правительства РФ <http://government.ru/>
5. Сайт Росстата www.gks.ru/.

References

1. Krutikov V.K., Yakunina M.V., Hudy-Hyski D. Sovershenstvovanie Instrumentov gosudarstvennogo stimulirovaniya razvitiya regiona. Kaluga. Izdatel'stvo «IP Yakunina». – 2017. S.7-20, 254.
2. Sobyenin S.S. Doklad. Moskovskij finansovij forum kak laboratoriya modelirovaniya i finansovoj mysli: uspešnyj start. Materialy//Finansy №10. 2016 g. S.3-17.
3. Syutkin G.N. Nekotorye voprosy organizacii tekhnicheskogo regulirovaniya uslug //Social'naya sfera: problema razvitiya v sovremennyh usloviyah: Sbornik nauchnyh trudov №13 M.: IES MGU servisa. - 2002. - S. 134-143.
4. Sajt Pravitel'stva RF <http://government.ru/>
5. Sajt Rosstata www.gks.ru/.

ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕХНОЛОГИЯ КРАУДФАНДИНГА

Крутиков В.К., д.э.н., профессор, Калужский государственный университет им. К. Э. Циолковского, Институт управления, бизнеса и технологий г. Калуга

Аракелян С.А., к.э.н., доцент, Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского, Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана, Калужский филиал

Петрушина О.М., к.э.н., доцент, Калужский государственный университет им. К. Э. Циолковского

Аннотация: В статье демонстрируются новые возможности и перспективы осуществления инвестиционной деятельности с использованием неограниченного потенциала цифровой экономики, представлены составляющие государственной политики и частных инициатив предпринимателей и граждан по освоению технологии краудфандинга, использующей инновационные электронные инструменты для финансирования, разработки и продвижения товаров и услуг.

Ключевые слова: цифровая экономика, IT-продукты, краудфандинг, бизнес-стартапы.

Abstract: the article demonstrates the new opportunities and prospects of investment activities using the unlimited potential of the digital economy, presents a breakdown of public policies and private initiatives of entrepreneurs and citizens on the development of the technology of crowdfunding, using innovative electronic instruments for the financing, development and promotion of goods and services.

Keywords: digital economy, IT products, crowdfunding, business start-ups.

В настоящее время, в развитых странах мирового сообщества, краудфандинг рассматривается как один из эффективных и перспективных инструментов для решения проблем поддержки бизнеса. В условиях происходящих цифровых трансформаций, он демонстрирует инновационную направленность в формирующихся современных экономических реалиях развития бизнеса и общества.

В России практический опыт применения крауд-технологий, пока еще, оценен не в полной мере. Сдерживающими факторами выступают: низкий уровень законодательной базы; отсутствие необходимых знаний об осуществлении инвестиционной деятельности на базе интернет платформ; наличие недоверия, связанного со слабыми практическими навыками реализации краудфандинговых проектов. [3].

Совместными усилиями органов федеральной и региональной власти разрабатывались меры по развитию экономической деятельности, основанной на цифровых технологиях.

Обязанности, по координации данного направления государственной политики, были возложены на специальный правительственный совет.

Наиболее заметно, совет, решая социально-экономические проблемы страны, продвинулся в разработке критериев для оценки адекватности современного развития региональных социумов и предпринимательских сообществ, с целью внедрения программного обеспечения, а также, электронных товаров и сервисных услуг.

Совет, созданный при комиссии Правительства РФ, должен был заложить основу единой информационно-коммуникационной системы России. То есть обеспечить эффективную реализацию таких факторов роста, как: инвестиционного, структурно-институционального, научно-технического, кадрового для формируемой цифровой экономики.

Но во главу угла функционирования правительственного совета была поставлена задача разработки и проведения мониторинга деятельности субъектов федерации по внедрению информационных технологий, а не решение задачи по координации работы всех уровней власти для развития электронной экономики, адекватной современным мировым требованиям.

Регулярное проведение рейтингов позволяло получать, около двадцати показателей, к слову, большая часть которых заимствована из практик проведения международных рейтингов ООН и Всемирного экономического форума, по отраслям и сферам деятельности, но не могло удовлетворять возрастающие потребности российского общества и конкретных людей во всесторонней поддержке происходящих процессов.

Занимаясь только мониторингом, совет не пытался координировать работу по цифровой трансформации экономической жизни страны.

Не формировался процесс перспективного, институционального моделирования цифрового будущего России.

Не были обозначены технологии, которым предстояло стать приоритетными, отсутствовали определения вероятности реализации цифровых событий, и просчет их синергетического эффекта для социально-экономической жизни. [1,4].

Президент России Путин В.В., выступая на заседании Петербургского международного экономического форума в июне 2017 года, сформулировал новый вектор для развития цифровой экономики страны, и обозначил следующие базовые положения и требования для успешной реализации цифровых событий.

Идеи цифровой трансформации успешно реализуются во всем мире, но наша страна обладает потенциалом, позволяющим занять первые позиции по ряду важнейших направлений развития электронной экономики.

Количество и качество российских специалистов, их опыт, знания, инновационные идеи, выступают в качестве несущей конструкции для выстраивания новой среды социально-экономического развития государства, общества и бизнеса.

У нас имеются все предпосылки для создания, в кратчайшие сроки, современной нормативно-правовой базы, способной обеспечить преференциальный режим стимулирования процесса становления, и всестороннего развития цифровых технологий во всех сферах и отраслях.

Обеспечение национальной безопасности в сфере использования информационных технологий, должно осуществляться в приоритетном по-

рядке, с учетом потребностей государства, общества, граждан.

Необходимо осуществить полное ресурсное обеспечение (кадровое, финансовое, научно-методическое, материально-техническое и пр.) реализации государственной программы электронной экономики и цифровой грамотности за счет многоканальных источников и государственно-частного партнерства.

По мнению Президента: «Цифровая экономика - это не отдельная отрасль, по сути, это основа, которая позволяет создавать качественно новые модели бизнеса, торговли, логистики, производства, изменяет формат образования, здравоохранения, государственного управления, коммуникаций между людьми, а следовательно, задает новую парадигму развития государства, экономики и всего общества». [5].

В. Путин дал поручение Правительству РФ, до 1 июля 2017 года представить проект соответствующей программы по развитию цифровой (электронной) экономики на рассмотрение Совета при Президенте РФ.

Поручение Президента, в настоящее время, выполнено.

Главная цель программы сформулирована следующим образом: «Организовать системное развитие и внедрение цифровых технологий во всех областях жизни: и в экономике, и в предпринимательстве, в социальной деятельности и в государственном управлении, социальной сфере и в городском хозяйстве». [6].

Установлен четкий срок реализации программы - до 2024 года. Одним из важнейших мероприятий ближайших лет (второй квартал 2019 года) определено создание единой государственной облачной платформы. Платформа формируется для хранения: «всей информации, создаваемой органами государственной власти и местного самоуправления». [4].

Документ (программа) содержит, необходимые поручения, которые обязывают ответственные структуры российского государства разработать и принять современную нормативно-правовую базу стимулирования процесса становления цифровых технологий, а также совершенствования научно-образовательной деятельности в этой области знаний. Предполагаются и иные дополнения, связанные с включением в программу положений по развитию информационно-коммуникационных систем в градостроительстве, здравоохранении и иных сферах.

Финансовое обеспечение реализации программы предусматривается в сумме 100 млрд. рублей в год.

Работа в рамках документа будет вестись по следующим направлениям:

- создание нормативно-правовой базы для внедрения цифровых технологий;
- образовательная деятельность;
- подготовка кадров;
- проведение исследований;
- создание IT-продуктов и сопутствующей инфраструктуры;
- обеспечение безопасности в электронной сфере. [6].

В рамках государственно-частного партнерства, Президентом В.В. Путиным даны (июнь 2017 года) соответствующие поручения ряду государственных корпораций. Речь идет об использовании международных положительных наработок по взаимодействию крупных компаний с предприятиями среднего и мало бизнеса. Предполагается создать систему всесторонней ресурсной поддержки научных и предпринимательских идей, с использо-

ванием потенциала государственных корпораций, для разработки и внедрения прорывных цифровых технологий. [5].

Рассматривая, в сложившейся ситуации, непосредственно технологию краудфандинга, следует оценивать ее с позиций использования для решения современных социально-экономических проблем. Для их решения краудфандинг объединяет следующие общественные ресурсы: деньги, информация, знания.

В краудфандинге, для установления взаимовыгодных отношений, контактов между людьми, позволяющих соединить идеи с ресурсами, используется сетевая форма управления (координации) на базе информационно-коммуникационной технологии.

Технология создает доступную среду для глобальной экономической системы. Среда, в которой обеспечивается свободное общение, взаимовыгодные контакты между предпринимательскими структурами, отдельными личностями по поводу совместной деятельности, в ходе которой осуществляется реализация новых предпринимательских и социальных идей, расширяются рыночные горизонты.

Если контакты, соединение идеи с ресурсами осуществляются при помощи сети, то речь идет об использовании крауд-технологий, одной из форм которой и является краудфандинг.

Краудфандинг рассматривается, как система для привлечения инвестиций при реализации идей, проектов, а также для вывода продукта на рынок, основанная на использовании потенциала открытого сетевого сообщества, как правило, через Интернет, действующая на принципах добровольности, сопричастности, взаимной выгоды и выигрыша.

Краудфандинг, действуя на стыке маркетинга, инноваций и инвестиций, позволяет удовлетворять потребности представителей Интернет сообщества в использовании личных средств обеспечивающих финансирование проектов.

Он позволяет обеспечивать создание взаимовыгодных контактов между предпринимательскими структурами, отдельными личностями и пользователями Интернета для продвижения и реализации конкретных проектов.

При этом, разработчик предварительно должен убедить аудиторию в востребованности предлагаемого продукта. Рынку предлагается, убедительная, или нет, только идея. Если пользователи Интернета считают ее обоснованной, то голосуют за идею (продукт) своими деньгами.

Особенно это показательно для инновационных проектов, по которым можно заранее получить оценку востребованности идеи для определенных целевых аудиторий сообщества, и, соответственно хорошую, или низкую, маркетинговую поддержку.

Совершенствование Интернет технологий, в частности специальных сайтов (площадок), на которых размещены кампании по сбору средств, позволяет разработчикам проектов общаться с широкой аудиторией.

Общепризнанными глобальными краудфандинговыми площадками сегодня являются "Indiegogo" "Kickstarter". Среди российских площадок, крупнейшими считаются "Planeta.ru" и "Boomstarter".

Объемы мирового рынка краудфандинга постоянно возрастают.

По данным исследователей, в 2014 году мировые краудфандинговые операции оценивались в сумму, около 17 млрд. долларов. Проекты, связанные с предпринимательской деятельностью

оцениваются в сумму, около 7 млрд. долларов, или более 41% от всего объема вложенных средств.

Площадкой Indiegogo привлечено, более 800 млн. долларов (2015 год). Общее число пользователей, вложивших в проекты свои средства, насчитывало 2,5 млн. человек. Финансовые средства пользователей поддержали, более 175 тыс. проектов.

Площадкой Kickstarter, до июня 2016 года, собрано, около более 3 млрд. долларов. Пользователи профинансировали 107 тыс. проектов.

Российская площадка Planeta.ru, по 2016 год, расширила свою аудиторию до 450 тыс. чел. По данным на июнь 2016 года, привлечено более 435 млн. руб.

Лидеры краудфандинговых сайтов на российском рынке – Boomstarter и Planeta покрывают сегодня, до 80% оборота российского рынка. По данным, за 2016 год, площадками было профинансировано свыше пяти тысяч проектов. Почти треть заявителей получают необходимые запрашиваемые средства от зарегистрированных участников платформ. Более полумиллиона пользователей проявляют интерес к проектам. Но рынок до сих пор не насыщен и постоянно растет.

На иностранных площадках наиболее популярны проекты, связанные с разработкой компьютерных игр, далее следуют проекты, связанные с разработкой новых технологий и промышленных образцов. На финансирование последних, поступило, около 37% всех собранных на платформе средств.

В России большей популярностью пользуются творческие проекты – фильмы и музыка. [1, 7].

Показателен пример современного состояния развития краудфандинга на территории конкретного региона – Калужской области, которая в рейтинге субъектов РФ по уровню развития информационного общества занимала 14 место с индексом 0,4842. Для сравнения, у лидера рейтинга Москвы индекс 0,6631. Рейтинг аутсайдера, в качестве которого выступала Чечня, – 0,3259. [2].

Примеры использования технологий краудфандинга на региональном уровне.

При подготовке девятого международного фестиваля "Архстояние" в арт-парке "Никола-Ленивец" Калужской области опробовали технологию краудфандинга. Предполагалось обеспечить народное финансирование строительства одного из ключевых ландшафтных объектов.

Сбор организаторов фестиваля растут, но затраты на проведение мероприятий довольно велики. В 2017 году парк "Никола-Ленивец" с проектом создания туристско-рекреационного кластера вошел в федеральную программу развития внутреннего и въездного туризма. Одна из задач – сделать так, чтобы туристы могли посещать это место каждый день, находя для себя что-то интересное, а значит, территорию надо насыщать различными событиями.

Краудфандинг должен был выступить способом приобщения посетителей к организации фестиваля.

Организаторы решили построить "Ленивый Зиккурат". Это самый крупный арх-объект 2017 года – бревенчатый бельведер на краю парка "Версаль", там, где с высоты 18 метров можно осмотреть живописные окрестности.

"Зиккурат" строили из пораженных короедом-типографом сосен. Все работы от вырубки деревьев, подготовки строительного материала до возведения обошлись в 800 тысяч рублей. При этом надо было вовлечь публику в строительство башен. Те, кто пожертвовал, платили за бревна, ставшие

в определенном смысле входными билетами на фестиваль.

Перечислить деньги можно было через Интернет. На сайте "Архстояние" поместили счетчик показывавший, сколько еще осталось собрать.

Проект, в полной мере, не реализован. Собрать удалось лишь часть денег, причем не дошло и до половины. Это при том, что участники краудфандинга получали скидку на входные билеты.

Организаторы заложили слишком большую сумму, что и отпугнуло тех, кто не способен много заплатить. Исполнители были заняты организацией фестиваля и не могли поддержать информационную волну проекта. Но организаторы фестиваля сделали соответствующие выводы, и планируют использовать краудфандинговые технологии в дальнейшем.

Калужская музыкальная группа «Mortid» в марте 2017 года, приступила к размещению своего проекта на площадке planeta.ru. Идея проекта – финансирование издания дебютного альбома группы.

Группа использовала положительный опыт многих известных групп, широко предлагают акцию по получению бонусов, к которым относят альбомы и сувенирную продукцию.

В размещенной информации, музыканты заявляют, что представляют качественную и разнообразную музыку.

Инициативная группа «Зеленый вектор», организованная в Калужской области выпускниками школы «Сколково» формирует пункты раздельного сбора мусора в калужских школах, и запускает эко образовательный проект среди школьников.

Группа обладает опытом работы. Точки раздельного сбора мусора были установлены в учебных заведениях города Кирова Калужской области. Выпускники инновационного центра предполагают охватить школы и детские сады всего областного центра.

Сбор мусора осуществляется по зарубежным стандартам, с разделением на фракции, и помещением в контейнеры для каждого из вида отходов.

Также, активисты из «Зеленого вектора» планируют заняться образовательной работой с детьми, путем внедрения разработанной ими экологической игры.

В перспективе представители «Зеленого вектора», имеют намерение развернуть на территории Калужской области мусороперерабатывающий завод из производства строительных материалов из отходов.

Проект «Зеленый вектор» оценил в сумму, около 500 тыс. рублей. Поддержка проекта осуществляется на платформе Planeta.ru. [2].

Российские законодатели, в кратчайшие сроки, обязаны разработать и принять нормативно-правовую базу для стимулирования процесса развития цифровой экономики, и краудфандинга на территории страны.

При разработке документов требуется законодательно обеспечить защиту спонсоров проектов от мошенничества, которое присутствует в сферах, связанных с оборотом денежных средств. Наибольшую опасность представляет мошенничество, связанное с созданием клонов известных краудфандинговых компаний, способное дискредитировать саму идею, заложенную в основу технологий.

Следует организовать систему обучения представителей бизнеса и социума для формирования необходимых знаний и умений по использованию возможностей новых инструментов ведения и развития бизнеса в современных условиях постоянно

растущей конкуренции, учитывая то обстоятельство, что более половины разработчиков проектов

переоценивают силы, изначально формулируя некорректные цели.

Библиографический список

1. Александрова А.А. Краудфандинг и его роль в финансировании творческих проектов / В.А. Александрова, В.А. Гребенникова // Экономика, социология и право. – 2015. – №2. – С.6-9
2. Крутиков В.К., Якунина М.В., Худы-Хыски Д. Совершенствование инструментом государственного стимулирования развития региона. Калуга. Издательство «И.П. Якунина». 2017. – С.214-250
3. Чугреев В.Л. Краудфандинг – социальная технология коллективного финансирования: зарубежный опыт использования / В.Л. Чугреев // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2013. – №4 (28) – С.190-196
4. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» <http://d-russia.ru/wp-content/uploads/2017/05/programmaCE.pdf>
5. Сайт Президента РФ <http://www.kremlin.ru/>
6. Сайт Правительства РФ <http://government.ru/>
7. Сайт Росстата www.gks.ru/

References

1. Aleksandrova A.A. Kraudfanding i ego rol' v finansirovanii tvorcheskih projektov / V.A. Aleksandrova, V.A. Grebennikova // Ekonomika, sociologiya i pravo. – 2015. – №2. – S.6-9
2. Krutikov V.K., Yakunina M.V., Hudy-Hyski D. Sovershenstvovanie instrumentom gosudarstvennogo stimulirovaniya razvitiya regiona. Kaluga. Izdatel'stvo «I.P. Yakunina». 2017. – S.214-250
3. Chugreev V.L. Kraudfanding – social'naya tekhnologiya kollektivnogo finansirovaniya: zarubezhnyj opyt ispol'zovaniya / V.L. Chugreev // Ekonomicheskie i social'nye peremeny: fakty, tendencii, prognoz. – 2013. – №4 (28) – S.190-196
4. Programma «Cifrovaya ekonomika Rossijskoj Federacii» <http://d-russia.ru/wp-content/uploads/2017/05/programmaCE.pdf>
5. Sajt Prezidenta RF <http://www.kremlin.ru/>
6. Sajt Pravitel'stva RF <http://government.ru/>
7. Sajt Rosstata www.gks.ru/

ФОРМИРОВАНИЕ СЕТИ ЦЕНТРОВ ПЧЕЛОВОДСТВА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПОТЕНЦИАЛА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Крутиков В.К., д.э.н., профессор, Калужский государственный университет им. К. Э. Циолковского, Институт управления, бизнеса и технологий г. Калуга

Дорожкина Т.В., к.в.н., доцент, Калужский государственный университет им. К. Э. Циолковского

Федорова О.В., к.э.н., доцент, Калужский государственный университет им. К. Э. Циолковского; Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана, Калужский филиал

Аннотация: В статье исследуется современное состояние отрасли пчеловодства, которая занимает особое положение среди отраслей агропромышленного комплекса России. Продукция отрасли широко используется в фармакологии, косметике и промышленности. Пчелы занимают важное место в поддержании устойчивости экологического равновесия и обеспечении урожайности ряда сельскохозяйственных культур. Результаты исследования позволили выявить перспективные направления развития отрасли, которые могут быть реализованы с использованием потенциала потребительской кооперации.

Ключевые слова: многосекторная аграрная экономика, отрасль пчеловодства, сельский туризм, потребительская кооперация, Калужская область.

Abstract: this article examines the current state of the beekeeping industry, which occupies a special position among the sectors of agro-industrial complex of Russia. The products of the industry are widely used in pharmacology, cosmetics and industry. Bees occupy an important place in maintaining the sustainability of ecological balance and ensuring the productivity of many agricultural crops. The results of the study helped to identify promising directions of development of the industry, which can be implemented using the potential of consumer cooperation.

Keywords: mixed agrarian economy, the beekeeping industry, rural tourism, consumer cooperation, Kaluga oblast.

За годы радикальных экономических российских реформ, численность пчелосемей в отрасли пчеловодства агропромышленного комплекса страны, сократилась на 1,5 млн. семей. Динамика развития пчеловодства характеризуется сворачиванием крупного государственного сектора, и преобладанием структур малого и среднего бизнеса, развивающих приусадебные пасеки. Показатели, демонстрирующие продуктивность пчелосемей во всех категориях хозяйств, свидетельствует о значительном превосходстве продуктивности на приусадебных пасеках.

В тоже время, созданы объективные возможности для проявления инициативы и творчества представителей бизнеса и граждан, занятых в отрасли, и заинтересованных в конечных результатах своего труда. Они нуждаются в формировании для пчеловодства среды, отвечающей современным требованиям, и позволяющей обеспечить внедрение в отрасли инновационной инфраструктуры, высоких технологий, высокотехнологичных рабочих мест, и в целом, повышение престижности проживания на сельских территориях.

Сегодня, мировые и российские показатели, по объему производимой товарной продукции (меда), соотносятся, как 0,2 кг и, около 0,4 кг. То есть, на отечественные потребители обеспечены товарным медом значительно выше, чем иностранные.

Но достигнутые показатели не могут считаться положительными, так как рекомендации Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ) по желательным нормам потребления продукции пчеловодства, превышают эти показатели в десятки раз. [1, 5.]

На территории Российской Федерации в отрасли пчеловодства АПК работают, более 300 тыс. пчеловодов. Общее количество хозяйств различных форм собственности, превышает показатель пяти тысяч. Всего в год, производится общее количество меда, в объеме пятьдесят тысяч тонн. [2, 5.]

Достаточно высокий уровень производства продукции в отрасли, не смотря на отмеченное сокращение пчелосемей, сохраняется за счёт высокой продуктивности пасек частного сектора хозяйствования.

На территории Калужской области, происходящие положительные социально-экономические процессы, относительно развития отрасли пчеловодства, нельзя признать отвечающими, в полной мере, современным требованиям, в частности рекомендациям ВОЗ по нормам потребления меда населением.

В хозяйствах разной формы собственности, входящих в агропромышленный комплекс региона, в настоящее время имеется 25 тысяч пчелосемей.

По итогам 2016 года, во всех хозяйствах произведено 500 тонн меда. Свыше 90% продукции получено на личных пасеках. [4., 6.]

Потенциальные возможности региональной отрасли пчеловодства Калужской области, по оценкам специалистов, позволяют пополнить доходную часть бюджетов всех уровней, иметь серьезные показатели по валютной выручке от реализации продукции, внести достойный вклад в устойчивое развитие сельских территорий субъекта Федерации.

Как уже отмечалось, в настоящее время, производство продуктов пчеловодства сосредоточено в малых формах хозяйствования, которые не имеют полнокровной системы сервисного, ресурсного обеспечения.

Малые формы хозяйствования, в отличие от крупных корпораций, не располагают потенциалом лоббирования их интересов, как на региональном, так и федеральном уровне.

А последние десятилетия, государством реализовывалась политика поддержки крупных корпораций, реализующих свои интересы на сельских территориях России. Рынок же продукции пчеловодства, за это время, представляют эффективные хозяйства малого и среднего бизнеса.

Поэтому создавалась недостаточно благоприятная среда для осуществления дальнейшей модернизации отрасли пчеловодства АПК.

Международный и отечественный опыт демонстрирует огромные потенциальные возможности, которыми располагает кооперативное движение для стимулирования малых форм хозяйствования.

Особое место в документах ведущих международных организаций уделяется поддержке сельскохозяйственной потребительской кооперации. Обращается внимание органов власти всех стран на

значительный вклад, который вносит в развитие экономики государственно-кооперативное партнерство. В документах ООН, Евросоюза, ВТО, Всемирной организации труда содержится призыв к органам власти всех уровней, создавать режим наибольшего благоприятствования кооперативным формам хозяйствования, как базы сервисной и ресурсной поддержки малого и среднего бизнеса. [3.]

Для отрасли пчеловодства АПК России стало очевидным, что те приоритетные пути развития, которые сформировались в отрасли, могут найти всестороннюю поддержку за счет потенциала государственно-кооперативного партнерства.

Современная диверсификация кооперативной деятельности по видам, масштабам территориального охвата, многообразию выстраивания хозяйственных отношений с партнерами, специфике систем управления требует инновационных подходов.

Особое место в кооперативном движении занимает потребительская кооперация, выступающая в качестве формы социально – экономической защиты малых форм хозяйствования и жителей сельских территорий.

В отрасли пчеловодства потребительская кооперация призвана обеспечить увязку всех циклов: от производственной деятельности, переработки, до реализации конечных продуктов.

Возможности объединения финансовых ресурсов государства и кооперативных организаций создают базу для преодоления отставания отрасли в техническом и технологическом оснащении производства. Формируется система доведения ресурсов до конечного потребителя, осуществления непрерывного, прозрачного контроля над их эффективным использованием в отрасли пчеловодства АПК.

Потребительская кооперация способствует поддержанию положительного баланса между чисто рыночными механизмами воздействия на хозяйственную деятельность, и соблюдением социального благополучия на сельских территориях регионов.

Кооперативное движение в аграрной сфере страны способствует реализации социального тонуса, пример пути, по которому развивается российское пчеловодство, демонстрирует привлекательность сельского предпринимательства, и способность вовлекать в хозяйственную деятельность значительное количество жителей села.

Объединение пчеловодства и кооперации способствует решению комплекса проблем, которые существуют на сельских территориях, и доставляют «головную боль», как органам региональной государственной власти, так и муниципалитетам.

В создавшихся условиях отрасли и движение вправе рассчитывать на государственную и муниципальную помощь. [3.]

Проведенное исследование позволяет сформулировать ряд базовых положений для выстраивания стратегии деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов, оказывающих услуги предпринимательских структурам и гражданам, занятым в отрасли пчеловодства АПК.

Кооперативы, в соответствии с международными и отечественными документами, организуются для предоставления различных видов услуг своим создателям.

Перед отраслью пчеловодства, в которой заняты представители сельского бизнеса и граждане, стоят в настоящее время следующие актуальные проблемы: восстановление показателей по количеству пчелосемей; строительство и реконструкция в соответствии с современными технологическими требованиями объектов пчеловодства; создание эффективной снабженческо-сбытовой и сервисной системы (сети) и др.

Создаваемые кооперативные организации, объединяющие членов на принципах потребительского кооперативного движения, должны способствовать решению вопросов ресурсного обеспечения отрасли.

Кооперативы выполняют весь спектр консалтинговых и иных услуг: в сфере финансов и инвестиционного менеджмента; в строительстве и реконструкции объектов отрасли; в области права, направленные на удовлетворение потребностей, защиту интересов членов в обеспечении инновационными технологиями и прочее.

Представляют интересы представителей отрасли в органах государственной и муниципальной власти, во взаимоотношениях с сельскохозяйственными организациями и гражданами.

Кооператив может выступать в качестве гаранта хозяйствующего субъекта и гражданина в кредитных учреждениях.

Кроме того, в обязанности кооперативной организации могут входить следующие функции.

Оказание маркетинговых услуг, в том числе проведение исследований регионального рынка пчеловодства; выработка рекомендаций по производству и сбыту продукции отрасли; разработка стратегических и тактических решений по реализуемой ценовой и рекламной политике.

Предоставление информационно-коммуникационных услуг, в частности доступа к различным информационным ресурсам, размещение собственного контента в сети, осуществление обмена информацией и т.д.

Оказание научно-методических услуг, с учетом того, что пчеловодство является специфической отраслью сельского хозяйства, требующей знаний, навыков по разведению пчел для производства меда и другой продукции, опылению сельскохозяйственных культур, и иной деятельности, требуется проведение научно-практических мероприятий, обучающих семинаров, выставок, экспедиций для проведения консультаций непосредственно на местах.

Обеспечение аудиторскими услугами, включая консультирование членов кооператива по вопросам ведения бухгалтерского учета, современным требованиям налогообложения и кредитования, проведение аудиторских проверок.

Организация ветеринарного обслуживания для соблюдения правил содержания медоносных пчел, обеспечивающего их воспроизводство, содержание, реализацию конечной продукции пчеловодства, осуществления профилактических мероприятий, диагностирования, требований карантина.

Вступая в кооператив, представители отрасли добровольно возлагают на себя обязанности по соблюдению технологии пчеловодства с целью производства высококачественной продукции.

Отдельно прорабатывается статус ассоциированного члена кооператива, определяются его права на получение дивидендов, голосование при принятии решений на общем собрании, случаи исключения из членов кооператива.

В обязательном порядке документами, регламентирующими деятельность кооперативной организации, устанавливаются: размер паевого взноса; порядок образования имущества кооператива; формируемые фонды и иные вопросы.

Деятельность сельскохозяйственного потребительского кооператива в отрасли пчеловодства осуществляется в порядке, предусмотренном Федеральным законом «О сельскохозяйственной кооперации» и иными нормативно-правовыми актами Российской Федерации.

К факторам, оказывающим наибольшее влияние на эффективность деятельности современной отрасли пчеловодства, следует отнести следующие.

Инновационная составляющая применяемых технологий в отрасли, включая цифровые технологии.

Инвестиционное обеспечение инновационной составляющей, расходование прибыли не на потребление, а на перспективные технологии, современное оборудование, препараты, переподготовку кадров.

Подбор, обучение персонала, наполнение креативным содержанием ежедневной, текущей деятельности, уход от архаичных, инерционных подходов.

Формирование и постоянное поддержание имиджа пчеловодства, как уникальной сферы деятельности обеспечивающей высокие требования к экологии, продуктам питания, долготелетие и здоровье всем гражданам. Активное использование для формирования гуд-вилла социальных сетей, СМИ, прямого общения с представителями бизнеса и социума.

Демонстрация социальной направленности в осуществлении деятельности представителей отрасли пчеловодства и кооперативного движения, обеспечивающих преодоление современных противоречий в уровне жизни жителей городов и сельской местности. В частности, составляющими демонстрации могут выступать:

доверительные отношения между производителями продукции пчеловодства и конечными покупателями, формируемые через создание собственной торговой сети;

открытый доступ в производственные помещения, где поддерживается идеальная чистота и порядок при переработке, фасовке продукции;

ознакомление с кормовой (медоносной) базой пчеловодства, как идеальной экологически чистой средой, являющейся фундаментальной базой отрасли.

Для выполнения столь высоких требований к созданию и деятельности Центров пчеловодства на базе потребительской кооперации предусмотрено, что хозяйства населения, в рамках кооператива, будут передавать ему для реализации на взаимовыгодных условиях, большую часть произведенной продукции.

Прибыль в кооперативе распределяют пропорционально совокупным издержкам на производство и переработку продукции пчеловодства.

Созданные организационно-экономические условия для формирования Центров пчеловодства, оказывающих услуги отрасли пчеловодства, призваны сформировать новую социально-экономическую реальность для отрасли и агропромышленного комплекса, в целом.

В свою очередь, как уже отмечалось, предполагается, что на этой основе будут решаться вопросы по преодолению нарастающего отставания уровня жизни российских граждан, живущих в городах и сельской местности.

Будут решены, в частности, следующие задачи: создана система, опирающаяся на принципы потребительской кооперации, для обслуживания отрасли пчеловодства;

получит адекватное развитие правовая система обеспечения деятельности малого и среднего предпринимательства, граждан, занятых в отрасли пчеловодства;

дополнительное развитие получит финансово-кредитная поддержка субъектов хозяйствования задействованных в пчеловодстве;

начнет формироваться информационно-консультационная система, в духе цифровой экономики для обслуживания отрасли пчеловодства;

усовершенствуются механизмы использования государственного и муниципального имущества для

стимулирования становления предпринимательства на селе, в частности в пчеловодстве;

предстоит пересмотреть систему подготовки кадров на сельских территориях, с учетом необходимости внедрения современных инновационных технологий цифровой экономики, реализации социального тонуса, в частности в отрасли пчеловодства.

Одним из перспективных направлений диверсификации предпринимательской деятельности на российских сельских территориях в настоящее время выступает аграрный (сельский) туризм.

Так, в Калужской области, в 2016 году поток туристов, пользовавшихся услугами сельского туризма, составил, свыше одного миллиона человек, в доходную часть бюджета поступило свыше 1 млрд. рублей.

Учитывая современные тенденции развития внутреннего туризма, принятое решение о включении Калужской области в «Золотое кольцо России», поток туристов в регион может увеличиться до 2,5 млн. человек.

Аграрный туризм, это сектор индустрии туризма, ориентированный на использование не охваченных урбанизацией, ресурсов сельской местности, для создания инновационного продукта для туристов.

Аграрный туризм, как правило, связан с наличием фермерства или аграрного производства. Обязательным условием является то, чтобы средства размещения туристов находились в сельской местности. Другими словами, аграрный туризм – это вид платного приема, благоприятствующий общению туристов с малонаселенной сельской местностью и производственной деятельностью на селе.

Аграрный туризм является отраслью, где наиболее ярко проявляется мультипликативный эффект: создаются дополнительные рабочие места в других сферах экономики – сельском хозяйстве, транспорте, строительстве, культуре, гостиничном бизнесе, банковской сфере и т.д.

Уникальная отрасль пчеловодства представляет огромный, пока еще слишком слабо, реализуемый потенциал для диверсификации аграрного туризма, с целью привлечения потоков туристов из городов.

А для Калужской области, являющейся составной частью московской агломерации, это огромный рынок индустрии туризма в сельской местности для жителей мегаполиса.

Успешное формирование государственно-кооперативного партнерства демонстрирует, что органы власти стремятся к социально-экономическому и политическому единению, что, в свою очередь, вселяет веру в предпринимательское сообщество и жителей калужского села в завтрашний день. [3, 4.]

Властные структуры Калужской области полностью подтверждают обоснованность полученного доверия.

С 2015 года на стимулирование предпринимательской деятельности в регионе направлено несколько сот миллионов рублей.

Разработана региональная нормативно-правовая база для обеспечения поддержки малого бизнеса, предусматривающая введение налоговых преференций, упрощенный порядок аренды и приобретения муниципального имущества, финансирование инфраструктурных объектов.

Конкретно предприняты следующие шаги: введены двухлетние «налоговые каникулы» для предпринимателей, работающих по упрощенной и патентной системам налогообложения;

предоставлено право выкупа арендуемого муниципального имущества с рассрочкой платежа до трех лет;

формируются центры оказания государственных и муниципальных услуг для представителей бизнеса;

установлены партнерские отношения с Федеральной корпорацией по развитию малого и среднего предпринимательства;

с представителями крупного бизнеса ведутся переговоры по теме, предусматривающей увеличение доли заказов на выполнение работ для малого и среднего бизнеса;

муниципалитетами проводится работа по определению земельных участков и объектов недвижимости для предоставления предпринимателям, реализующим новые проекты;

в стадии обсуждения представителями власти, бизнеса и социума новый план мероприятий по содействию развитию конкуренции;

В качестве предварительного положительного результата, можно отметить инициативу по созданию

собственного бизнеса, которую проявила тысяча жителей Калужской области, направив свои идеи не в сферу торговли, а в научную, производственную и сервисную деятельность. [6.]

Наблюдаются адекватные позитивные изменения в характере экономических связей в отрасли пчеловодства.

Формирование сети центров пчеловодства с использованием потенциала потребительской кооперации, позволяет объединить усилия разрозненных предприятий и физических лиц, занятых в отрасли.

Кооперации выступает в качестве фактора способствующего интеграции различных отраслей агропромышленного комплекса (в частности пчеловодства и сельского туризма), а в конечном итоге, развитию экономики сельских территорий страны в целом.

Библиографический список

1. Киреев А. Ю. Инновации в переработке меда // Развитие инновационной деятельности в АПК.- М.: ФГНУ «Росинформагротех».-2003.- С.287-288.
2. Кривцов Н.И., Лебедев В.И. Научно-методическое обеспечение пчеловодства России // Состояние и перспективы развития пчеловодства на Северо-западе России: Материалы 2-й всероссийской конференции. М.-Изд-во РГАЗУ.- 2003.- С 49-58.
3. Крутиков В.К., Федорова О.В. Развитие сельских территорий: инновации, диверсификация Калуга: Изд-во «Фрегат».- 2011. С. 100-122.
4. Крутиков В.К., Якунина М.В., Худы-Хыски Д. Совершенствование инструментов государственного стимулирования развития региона. Калуга. Издательство «ИП Якунина». - 2017. С.241-277.
5. Официальный сайт МСХ РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.mcx.ru/>
6. Портал органов власти Калужской области [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.admobikaluga.ru/main/>.

References

1. Kireev A. Yu. Innovacii v pererabotke meda // Razvitiye innovacionnoj deyatel'nosti v APK.- M.:FGNU «Rosinformagrotekh».-2003.- S.287-288.
2. Krivcov N.I., Lebedev V.I. Nauchno-metodicheskoe obespechenie pchelovodstva Rossii // Sostoyanie i perspektivy razvitiya pchelovodstva na Severo-zapade Rossii: Materialy 2-j vserossijskoj konferencii. M.-Izd-vo RGAZU.- 2003.- S 49-58.
3. Krutikov V.K., Fedorova O.V. Razvitiye sel'skih territorij: innovacii, diversifikaciya Kaluga: Izd-vo «Fregat».- 2011. S. 100-122.
4. Krutikov V.K., Yakunina M.V., Hudy-Hyski D. Sovershenstvovanie instrumentov gosudarstvennogo stimulirovaniya razvitiya regiona. Kaluga. Izdatel'stvo «IP Yakunina». - 2017. S.241-277.
5. Oficial'nyj sajt MSKH RF [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa <http://www.mcx.ru/>
6. Portal organov vlasti Kaluzhskoj oblasti [EHlektronnyj resurs].- Rezhim dostupa: <http://www.admobikaluga.ru/main/>.

БИЗНЕС ИДЕИ В ДИВЕРСИФИКАЦИИ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Крутиков В.К., д.э.н., профессор, Калужский государственный университет им. К. Э. Циолковского, Институт управления, бизнеса и технологий г. Калуга

Субботина Т.Н., к.п.н., доцент, Калужский государственный университет им. К. Э. Циолковского

Станайтис С., д.э.н., профессор, Литовский педагогический университет, Вильнюс

Хыски М., д.э.н., профессор, Академия физической культуры им. Ежого Кукучки в Катовице, Польша

Аннотация: В статье исследуется зарубежный, французский, опыт разработки и реализации бизнес идей в отрасли индустрии туризма и развлечений. На практических примерах продемонстрирована эффективность воплощения в реальной хозяйственной деятельности проектов предпринимателей, ориентированных на использование природных, культурно-исторических и иных ресурсов территорий, и их специфики для создания комплексного, диверсифицированного туристского продукта.

Ключевые слова: индустрия туризма; бизнес идеи; предпринимательские инициативы; инновационные проекты; опыт Франции.

Abstract: The article examines the international, French, experience in the development and implementation of business ideas in the field of tourism and entertainment. Practical examples demonstrated the effectiveness of implementation in the real economic activity of entrepreneurs' projects, focused on the use of natural, cultural, historical and other resources of the territories and their information to create a comprehensive, diversified tourism product.

Keywords: tourism industry; business ideas; business initiative; innovative projects; the experience of France.

Современное динамичное развитие индустрии туризма и развлечений, выступающей в качестве крупнейшего сектора мировой экономики, настоятельно требует диверсификации, то есть активного расширения предлагаемых услуг.

Только деятельность, направленная на формирование новых сегментов рынка, максимально полное удовлетворение все возрастающего потребительского спроса, может обеспечить повышение темпов конкурентоспособности на требуемом уровне.

Динамика развития индустрии демонстрирует, за последние тридцать лет, рост числа туристов в четыре раза. Доходы от туризма увеличились в двадцать пять раз. По прогнозу Все-мирной туристической организации («Tourism: 2020 Vision»), среднегодовые темпы роста мирового туризма составят 4 % к 2020 г., а число международных туристских поездок увеличится до 1,6 миллиарда. [1.]

Рассматривая процессы диверсификации, уместно процитировать успешного американского предпринимателя, ставшего иконой современного бизнеса, С. Джобса: «Чаще всего люди не понимают, что им на самом деле нужно, пока сам им этого не покажешь». Джобс постоянно опирался на конструктивные, инновационные идеи, способные, по мере коммерциализации, обеспечить получение стабильной прибыли, укреплять финансовое положение компании, нейтрализовать риски. [5.]

Таким образом, важнейшей целью для представителя индустрии туризм, выступает поиск и реализация, наиболее эффективных бизнес идей.

В это связи, показательны оценки, которые дал современному уровню предпринимательских идей и инициатив, заместитель председателя Правительства РФ А.В. Дворкович.

Заместитель председателя, обладающий значительным опытом предпринимательской деятельности в крупных компаниях, критически высказался о российских предпринимательских инициативах. По его мнению, инновационные проекты слабо проработаны. Сформулированные бизнес идеи не способны обеспечить хорошую доходность, и терпимый уровень риска. Он уверен, что сегодня следует: «Поддерживать не отрасли, а скорее предпринимательские инициативы». [3.]

Эту мысль поддержал и Президент России В.В. Путин, который считает, что стартапы являются на сегодняшний день носителями прорывных инноваций, они способны стать партнерами крупного бизнеса, и это партнерство необходимо расширять, создавая на базе ведущих вузов инновационные центры. [4.]

Следует помнить, что предпринимательская идея – отражение в сознании предпринимателя потребностей общества и путей их удовлетворения, или, опираясь на цитату С. Джобса, предугадывание появления новых потребностей и удовлетворение их. [5.]

Сформулировав идею, оценив ее эффективность, предприниматель определяет перспективы завоевания новых сегментов рынка, уточняет длительность реализации проекта, соотношение таких категорий, как, спрос, доступность, цена, ресурсы.

В реальной предпринимательской действительности важнейшей задачей, которую постоянно решают все предприниматели, является распределение ограниченных ресурсов для удовлетворения неограниченных потребностей, при этом инновации – это результат реализации новых идей и знаний, которые практически используются для удовлетворения запросов потребителей.

Остановимся на показательных примерах реализации инновационных идей в индустрии туризма и развлечений.

Для туристов, не имеющих возможности посетить всю Францию, Д. Ольман разработал и реализовал бизнес идею «Франция в миниатюре» («France miniaturation»).

В парке представлены французские историко-культурные достопримечательности, выполненные в масштабе 1:30, но позволяющие получить полное представление об архитектурных шедеврах, представляющих все территории республики.

Кроме достижений в градостроительной деятельности, выполнены в миниатюрных размерах, около двухсот сюжетов из истории страны.

«Прогуляйтесь по Франции шагами Гулливера», так сформулирована основополагающая идея парка развлечений.

Макеты объектов выполнены с исключительной детализацией, что придает им достоверность и привлекательность. Размещение объектов осу-

ществлено, в соответствии с географическими, историческими, культурными особенностями Франции.

Произведенные в парк развлечений вложения полностью оправдались. Более того, продолжается развитие «Франции в миниатюре». Привлекательность для туристов возрастает за счет диверсификации пакета услуг.

Кроме расширения ассортимента сувенирной продукции, которая убедительно демонстрирует высокий уровень гончарного, текстильного, кожевенного, стеклотканного, и иных промыслов, в парке появилась возможность организации отдыха на природе. [2.]

Реализацией креативной идеи возведения старинного замка по средневековой технологии выступает объект «Геделон» («Château Guédelon»). В 1997 году начато строительство замка, которое в настоящее время приобрело характер комплексного, многофункционального освоения пустующей территории.

Инновационный проект представлен Trelgny в Йонне (Yonne). Бизнес идея предусматривала использование материалов и технологий, которые применяли архитекторы, и строители в начале XIV века при создании укрепленных сооружений. Но процесс возведения замка со-держит не только коммерческий и социально-культурный смысл.

Притягательность проекта заключается в возможности реально погрузиться в атмосферу средневековой жизни.

На основании серьезных научных исследований, с привлечением археологов, историков, реставраторов и иных экспертов, реально возрождены средневековые методы обработки камня, изделий из металла, тканей, кожи.

В повседневной деятельности используются инструменты, материалы, механизмы, характерные для той эпохи. В двадцать первый век пришли старинная техника и искусство, технологии производства текстиля, красок на натуральных элементах. Создаются и реализуются продукты и товары, относящиеся к средневековью.

Объект стал притягательным для туристов, так как предоставляет возможность, не просто строить, а жить в средневековую эпоху.

Выйдя из современного экскурсионного автобуса, турист погружается в средневековье, имеет возможность стать кузнецом, гончаром и ткачом. Может сам управлять конной повозкой, обтесать и уложить камень в крепостную стену, изготовить нож.

Вся многообразная деятельность сохраняет дух средневековья, который поддерживается присутствием гидов, которые и одеждой и поведением напоминают представителей XII века.

Поток туристов, ежедневно посещающих «Геделон», стремится в старинную французскую харчевню, где все блюда и напитки приготовлены по старинным рецептам. И сопро-вождаются соответствующей посудой и приборами.

В аналогичном стиле выполнена сувенирная лавка, освещаемая старинным камином, который выступает мощным маркетинговым ходом, обеспечивающим продажу сувениров. В старинном каминном зале невозможно отказать от приобретения сувенира на память.

Изначально проект имел цель трудоустройства лиц, освобождавшихся из мест лишения свободы. Был своеобразным реабилитационным центром для низкоквалифицированной рабочей силы, так как средневековые технологии интересны со стороны, но являются тяжелым физическим трудом. Значительный отток персонала в первые годы существования объекта, не остановил его реализацию, и в дальнейшем подтвердил свою жизнеспособность.

Достаточно высокий уровень доходов и престижность работы персонала, создали своеобразную конкурентную среду, бывшие осужденные превратились в гидов, ответственно относящихся к безопасности посетителей.

Объект представляет интерес для молодежи и студентов всей Европы. Студенты имеют возможность получить доход от работы в старинных мастерских, и побывать в средневековье.

Бизнес идея, реализация которой была связана с серьезными бюджетными инвестициями, стала успешным прибыльным инновационным проектом. [2.]

Творческая инициатива предпринимателей, действующих в индустрии туризма, ориентирована на использование природных, культурно-исторических и иных ресурсов территорий, и их специфики для создания комплексного, диверсифицированного туристского продукта.

Государственная политика в области туризма должна быть адаптирована к региональным особенностям.

Для успешного развития отрасли очень следует уделять внимание следующим факторам: политике повышения привлекательности, высокому качеству туристических услуг, разнообразию развлечений, безопасности, наличию развитой инфраструктуры, открытому доступу, участию местного населения, работе разнообразных информационных каналов.

Развитие индустрии туризма связано с организацией современного туристского рынка, удовлетворяющего потребности российских и иностранных граждан в качественных туристских услугах.

Следует обеспечить массовое участие населения в жизни местных сообществ. Их эволюция развивается по направлению к открытым производственным сообществам, к новому типу организации жизни граждан, способному обеспечить каждому проживающему в пределах территории свободу личной инициативы, доступ к современным знаниям, удовлетворение основных человеческих потребностей.

Переход на перспективную траекторию инновационного развития индустрии туризма должен быть направлен на формирование новых видов бизнеса, реализующего потенциально качественные проекты.

Необходимо четко сбалансировать эффективность всех критериев реализуемых инновационных проектов: инвестиционный коммерческий результат; эффективное расходование общественных финансовых ресурсов; социальный результат, проявляющийся в развитии человеческого потенциала.

Необходимо обеспечить непрерывность ведения научно-исследовательской и инновационной практической работы по коммерциализации управленческих, технологических, инфраструктурных, образовательных новшеств в индустрии туризма.

Библиографический список

1. Крутиков В.К., Якунина М.В., Худы-Хыски Д. Совершенствование инструментов государственного стимулирования развития региона. Калуга. Издательство «ИП Якунина А.В.». 2017. - С.241-254
2. Крутиков В.К., Гворыс В., Дорожкина Т.В., Зайцев Ю.В. Инновации в развитии индустрии туризма региона. Калуга. ЗАО «Прайт-К». 2013. - С. 141-172

3. Московский финансовый форум как лаборатория моделирования и финансовой мысли: успешный старт. Материалы//Финансы №10. 2016 г. С.3-17.
4. Официальная страница русского перевода книги «Стив Джобс». Электронный ресурс. [Режим доступа]: <http://stevejobsthebio.com>.
5. Путин: курс на поддержку стартапов в высокотехнологичных отраслях экономики Электронный ресурс [Режим доступа]: <http://izdanie.info/putin-kurs-na-podderzhku-startapov-v-vysokotekhnologichnyx-otraslyax-ekonomiki/>

References

1. Krutikov V.K., YAkunina M.V., Hudy-Hysko D. Sovershenstvovanie instrumentov gosudarstvennogo stimulirovaniya razvitiya regiona. Kaluga. Izdatel'stvo «IP YAkunina A.V.» 2017.- S.241-254
2. Krutikov V.K., Gvorys V., Dorozhkina T.V., Zajcev YU.V. Innoyaci v razvitií industrii turizma regiona. Kaluga. ZAO «Prajt-K». 2013.- S. 141-172
3. Moskovskij finansovyj forum kak laboratoriya modelirovaniya i finansovoj mysli: uspeshnyj start. Materialy//Finansy №10. 2016 g. S.3-17.
4. Oficial'naya stranica russkogo perevoda knigi «Stiv Dzhobs». EHlektronnyj re-surs. [Rezhim dostupa]: <http://stevejobsthebio.com>.
5. Putin: kurs na podderzhku startapov v vysokotekhnologichnyh otraslyah ekonomiki EHlektronnyj resurs. [Rezhim dostupa]: <http://izdanie.info/putin-kurs-na-podderzhku-startapov-v-vysokotekhnologichnyx-otraslyax-ekonomiki/>

ФОРМИРОВАНИЕ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН: ОТЕЧЕСТВЕННАЯ И ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА

Крутиков В.К., д.э.н., профессор, Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского, Институт управления, бизнеса и технологий г. Калуга

Федорова О.В., к.э.н., доцент, Калужский государственный университет им. К. Э. Циолковского; Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана, Калужский филиал

Якунина М.В., к.э.н., доцент Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского

Аннотация: В статье исследуются особенности экономического и нормативно-правового регулирования деятельности по формированию и развитию особых экономических зон на территории различных стран мира. Демонстрируется практика правового регулирования и правовых форм хозяйственного содействия, порядок предоставления гарантий, кредитов и других норм государственного стимулирования предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: особые экономические зоны; формы хозяйственного содействия; правовые особенности регулирования; зарубежное, отечественное применение.

Abstract: The article examines the peculiarities of economic and legal regulation of the formation and development of special economic zones on the territory of different countries of the world. Demonstrates practice of legal regulation and legal forms of economic assistance, the procedure of granting guarantees, loans and other provisions of state incentives for entrepreneurial activity.

Keywords: special economic zones; economic assistance; legal aspects of regulation; foreign, domestic application.

Первые основы становления особых экономических зон (ОЭЗ) в мире, были заложены в период 1704 – 1848 года на территориях Гибралтара, Гонконга и Сингапура. Дальнейшее, активное совершенствование хозяйственных механизмов и законодательства, с учетом потребностей современной глобальной экономики, способствовало созданию в более чем ста двадцати странах мира, свыше 2,5 тысяч зон различного вида.

В настоящее время, действуют, более 1500 предпринимательских зон, в их числе, 700 зон экспортной и производственной направленности, около 450 парков, стимулирующих развитие научных исследований и их внедрение в промышленность, более 700 зон с диверсифицированной направленностью, способствующих развитию индустрии туризма и развлечений, финансово-кредитных и иных услуг. [4.]

Наиболее активное развитие базы формирования ОЭЗ получила в Китае. В 1979 году высшие органы власти народной республики приняли решение о формировании ряда особых зон («особых экспортных районов») для определения перспективности их использования, как инструмента социально-экономического развития.

В 1980 году понятие «особый экспортный район» перестает существовать, а на смену ему вводится официальный термин - «специальная экономическая зона». В этом же году, формируются четыре экспериментальные экономические зоны, которые используются для тестирования инновационной составляющей политики государства.

В результате тестирования получены положительные результаты. Опыт создания благоприятных хозяйственных и правовых режимов деятельности ОЭЗ был внедрен в четырнадцать городах Китая. В дальнейшем, горизонты внедрения положительного опыта были расширены.

Регламентация деятельности китайских ОЭЗ, имеет свои особенности, связанные с огромной территорией Китая, и многообразием направлений хозяйственной деятельности, осуществляемой на территориях экономических зон.

Основой реформирования хозяйственной деятельности КНР выступила, так называемая, «политика открытости». В основу политики, были положены государственные меры по созданию привле-

кательного инвестиционного климата для инвесторов. Акцент делался на привлечение иностранных инвесторов, за которыми следовали инвестиционные ресурсы, современные технологии и специалисты. Соответственно с проводимой политикой, формировались и хозяйственные, правовые основы экономических зон. Система управления зонами имела следующие особенности: особые налоговые режимы, привлекательные для владельцев иностранного капитала; предоставление инвесторам самостоятельности в вопросах регулирования международных отношений.

Законодательно регламентировалось наличие следующих составляющих в системе стимулов: сокращение ставок таможенных пошлин; исключение импортных квот; сведение мер валютного контроля до минимальных требований; свободный вывод прибыли; снятие ограничений на использование иностранной собственности; минимизация административных барьеров. В качестве примера можно привести решение Государственного Совета страны, в соответствии с которым для резидентов ОЭЗ был введен пятилетний период минимальных налоговых ставок.

При создании ОЭЗ принималось отдельное решение правительства страны. В нем содержались конкретные пункты, регламентирующие правовой статус территории. Был введен, для регламентации порядка применения норм права, специальный каталог, который являлся обязательным руководством для иностранных инвесторов. Хозяйственная деятельность иностранных инвесторов, должна была осуществляться в соответствии с направленностью ОЭЗ.

Руководство Китая считало нецелесообразным и вредным поголовный переход к рыночным отношениям. Сохранялось преобладание государственной собственности в основных отраслях народного хозяйства.

Исследователи, занимающиеся изучением процесса формирования особых экономических зон в Китае, отмечают, что главной целью формирования экономических зон являлось привлечение прямых инвестиций в хозяйственную жизнь страны.

КНР достигла цели, сегодня страна занимает лидирующие позиции в мировой экономической жизни. Особый интерес вызывает сформированная гар-

моничная система, стимулирующая деятельность особых экономических зон.

Представляет интерес система преференций для иностранных инвесторов. Она включает в себя положения, регламентирующие минимальные сроки регистрации компаний; пониженные ставки налога на прибыль компаний; порядок освобождения от уплаты таможенных пошлин, и прочее.

Решив, на определенном этапе, проблемы по обеспечению динамичного развития экономики, Китай сегодня внес изменения в политику преференции для иностранных инвесторов. Расширен список приоритетных отраслей, в которых создание компаний с иностранным капиталом считается желательным явлением.

Лидирующие позиции занимают качественные показатели, связанные заимствованием передовых технологий, систем управления, в первую очередь по подготовке квалифицированных специалистов.

Приоритеты новой китайской политики лежат в развитии сферы услуг, энергосбережения, биотехнологий, фармацевтики, информационных технологий. Четкая регламентация создания и деятельности ОЭЗ позволяет успешно решать комплекс новых задач. [2, 3.]

Положительные результаты создания особых экономических зон в Китае, стали примером формирования базы ОЭЗ в Индии. Совершенствование структурно-институционального фактора индийского экономического развития, было призвано для достижения следующих целей: развить инфраструктуру, привлечь инвестиции; и создать дополнительные рабочие места. Но индийская модель нормативно-правового обеспечения ОЭЗ имеет существенное отличие от китайской модели. Государственное устройство Китая позволило ему на бюджетные средства развивать обширные зоны в прибрежных районах, в то время как в Индии финансирование ОЭЗ осуществляется, в соответствии с законодательством, совместно государством и частными инвесторами в различных пропорциях.

Закреплено положение о том, что создавать ОЭЗ, разрешено только тогда, когда нет жалоб со стороны крестьян, чьи земли отчуждаются под особые экономические зоны. Это связано с тем, что две трети населения Индии проживают в сельских районах, где зарабатывают на жизнь крестьянским трудом. Установлен размер каждой ОЭЗ. Он не может превышать 5 тыс. га. Создана специальная государственная структура - министерская комиссия, занимающаяся вопросами земельных компенсаций перемещенным лицам. Предусмотрено, что в тех зонах, где до 70% земель добровольно приобретено негосударственными компаниями, остальную землю приобретало бы государство.

Для нейтрализации деятельности, связанной с «махинациями с недвижимостью» и «земельными захватами», а также выравнивания условий для всех предпринимательских структур, в том числе находящихся за пределами ОЭЗ, устраниваются тарифные ограничения, и на государственном уровне стимулируется развитие современной промышленной инфраструктуры и дополнительной социальной инфраструктуры. [6.]

В странах Европы: Бельгии, Великобритании, Германии, Люксембурге, Финляндии, Швеции и других, региональная экономическая политика четко регламентируется нормативно-правовыми актами и зависит от системы государственного устройства.

В федерациях региональные структуры привлекаются к решению территориальных проблем с помощью совместного финансирования расходов, проведения мероприятий, а также принятию совместных управленческих решений. В совместных решениях органов федеральной и региональной власти

четко определяется используемый для решения проблем инструментарий.

В странах с унитарным устройством, региональная экономическая политика имеет высокую степень централизации. Но в последнее десятилетие происходило размытие отличий и подходов, наметилась унификация в деятельности по решению проблем отдельных территорий. [1., 6.]

Так, основной целью создания особых экономических зон в Польше, выступает активизация хозяйственной жизни в депрессивных регионах с высоким уровнем безработицы.

Законотворческая деятельность в Польше полностью соответствует стандартам Европейского союза. При принятии польского закона об особых экономических зонах в октябре 1994 года, произошла смена курса Евросоюза в этой области. Еврокомиссия реализовала принципы масштабной борьбы против льгот, стимулируя всестороннее развитие конкуренции.

В результате переговоров польского парламента с Евросоюзом, в закон об ОЭЗ были внесены изменения. В частности, сокращены различные льготы, предоставляемые хозяйствующим субъектам, что закреплено в нормах закона об особых экономических зонах, который вступил в силу 1 января 2001 г.

В польской хозяйственной деятельности, под особой экономической зоной понимается специально отведенная территория с созданной вспомогательной инфраструктурой. На территории хозяйственная деятельность ведется на определенных льготных условиях;

Инвестор обязан получить, в установленном порядке, статус резидента особой экономической зоны, и предоставить информацию об объеме инвестиций, направлениях предпринимательской деятельности, планах по созданию новых рабочих мест, и прочее.

В Польше функционируют четырнадцать особых экономических зон. Общая площадь территорий зон, около 12 тыс. га. Закреплено положение о том, что в Польше, территория, занимаемая всеми особыми зонами, не может превышать 20 тыс. га.

Компании, осуществляющие инвестиционную деятельность на территории ОЭЗ, имеют право обратиться с просьбой о расширении зоны локализации инвестиционного проекта за пределы экономической зоны. При обоснованности просьбы, органы власти могут разрешить включить место территориального расширения в состав особой зоны.

Установлены минимальные объемы обязательных инвестиционных вложений, доля собственного капитала инвестора, сроки освоения инвестиционных ресурсов и сохранения созданных рабочих мест. Кроме того, предоставляются гарантии по освобождению от уплаты налогов, установлен порядок освобождения от уплаты налогов. [6.]

Формирование хозяйственной и правовой базы по созданию и развитию ОЭЗ в Республике Беларусь была начата в конце девяностых годов двадцатого века. В настоящее время функционируют шесть особых экономических зон, которые по своему правовому статусу являются комплексными, что проявляется в реализации ряда направлений развития. Формируется нормативно-правовая база проекта по организации ОЭЗ туристско-рекреационного типа «Несвиж-Минск».

Стимулируется деятельность по формированию инфраструктуры многоотраслевого комплекса.

Отличительной особенностью деятельности является отсутствием достаточно привлекательных нормативных условий для инвесторов, хотя создание экономических зон ставит целью привлечение иностранного капитала, при условии местного про-

изводства, с дальнейшим сбытом товаров (услуг) на экспорт.

Наибольшее количество резидентов занято в машиностроении и металлообработке, химической и нефтехимической промышленности. Общее количество резидентов, связанных с этими сферами, составляет, около 50%. В качестве главного показателя эффективности функционирования зон установлен объем накопленных инвестиций.

Пока, показатели демонстрируют неэффективность функционирования ОЭЗ Белоруссии. Установленная система льгот и преференций не является привлекательной для иностранных инвесторов. [6.]

В России, соответствии с Федеральным законом от 22.07.2005 N 116-ФЗ "Об особых экономических зонах в Российской Федерации", к нормативно-правовым актам, регулиющим отношения в сфере особых экономических зон (ОЭЗ), отнесены следующие документы.

Документы, регламентирующие вопросы деятельности особых экономических зон на таможенной территории таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны. В частности, акты таможенного законодательства Таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества.

Кроме того, подзаконные нормативно-правовые акты (указы Президента, постановления Правительства), и иные нормативные правовые акты

Особая экономическая зона – часть территории Российской Федерации, которая определяется Правительством Российской Федерации и на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны.

ОЭЗ создаются в целях развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей экономики, развития туризма, санаторно-курортной сферы, портовой и транспортной инфраструктуры, разработки технологий и коммерциализации их результатов, производства новых видов продукции.

Приобретение компанией статуса резидента ОЭЗ связано с заключением соглашения о ведении предпринимательской деятельности на территории зоны.

На основе договорных отношений, одна сторона обязуется осуществлять предпринимательскую деятельность, в соответствии с профилем зоны, а другая сторона обязуется совершать действия, регламентированные соответствующими законодательными актами, и стимулирующими предпринимательство.

В соответствии с ФЗ от 29 декабря 2014 г. N 473-ФЗ "О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации" введено понятие территории опережающего социально-экономического развития (ТОР).

ТОР, это часть территории субъекта РФ, включая закрытое административно-территориальное образование, на которой в соответствии с решением Правительства РФ установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций.

Территория опережающего социально-экономического развития создается на семьдесят

лет по решению Правительства на основании предложения уполномоченного федерального органа. Срок существования территории опережающего социально-экономического развития может быть продлен по решению Правительства.

Для создания ТОР были внесены изменения в целый ряд законодательных актов Российской Федерации. Соответствующие изменения внесены с нормативно-правовые акты субъектов РФ и документы местного самоуправления.

Территория опережающего развития по правовому статусу, отличается от особой экономической зоны. Важными отличиями выступают продолжительность функционирования и направления допустимой предпринимательской деятельности. Запрещено создание ОЭЗ и ТОР на одной территории.

Территория опережающего развития – это район Дальневосточного федерального округа (ДФО), на котором для занятия предпринимательской деятельностью создаются особые условия.

Правовой режим Закона о территориях опережающего развития устанавливает: особый порядок пользования землей; использование режима свободной таможенной территории; использование санитарных и технических регламентов по примеру наиболее развитых государств ОЭСР; специфические полномочия для органов государственной власти; общий уровень администрирования региона по примеру аналогичных зон в зарубежных странах. Кроме того, законодательно устанавливается пакет льгот по следующим направлениям: по налогам и страховым выплатам; порядку проведения государственного контроля, муниципального надзора; режиму подключения к различным объектам инфраструктуры; ускоренному порядку привлечения иностранного квалифицированного персонала.

Ресурсное обеспечение ТОР осуществляется из средств федерации, а также, из средств региональных и муниципальных бюджетов. [1, 5, 6.]

Международный и отечественный опыт формирования особых экономических зон демонстрирует, что кроме обладания определенным количеством и качеством трудовых ресурсов, выгодным географическим и территориальным расположением, развитой инфраструктурой, и иными потенциалами, деятельность по созданию системы ОЭЗ должна опираться на эффективные хозяйственные механизмы и институты, а также совершенную нормативно-правовую базу.

Только такая, постоянно совершенствующаяся система, способна стимулировать эффективное использование инструментария государственной поддержки предпринимательства. Требуется выверенная государственная политика постоянного доверительного общения между органами государственной власти, предпринимательскими структурами и обществом.

Конструктивное взаимодействие власти, общества и бизнеса позволяет своевременно и эффективно совершенствовать механизмы, институты и нормы, стимулирующие всестороннее развитие особых экономических зон.

Необходимы структурные изменения, обеспечивающие качественное развитие всех социально-экономических процессов и систем отношений, опирающиеся на непрерывную работу по совершенствованию базы функционирования ОЭЗ.

Библиографический список

1. Беспалов В.В., Ломакина Е.А. Проблемы функционирования особых экономических зон в России// Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XLV международная науч.-практическая конференция № 1(45). – Новосибирск: СибАК, 2015.- С.45-53
2. Гельбрас В.Г. Экономика Китайской Народной Республики. – М.: Квадрига, 2010. – 578с.

3. Дин Жуджунь, Ковалев М.М., Новик В.В. / Феномен экономического развития Китая. – Минск: Издательский центр БГУ, 2008 – 298с.
4. Кравцова С.А. Свободные экономические зоны в мировой экономике. Изд-во БГУЭП, 2002.- С.145-155
5. Красноселуцкая Н.Г. Особые экономические зоны. – М.: Благовест-В, 2007.- С. 97
6. Худы-Хыски, Крутиков В.К., Дорожкина Т.В. Совершенствование инструмента особых экономических зон в решении проблем пространственного развития//Калужский экономический вестник. № 2016.- С. 46-54.

References

1. Bepalov V.V., Lomakina E.A. Problemy funkcionirovaniya osobyyh ehkonomicheskikh zon v Rossii// EHkonomika i sovremennyy menedzhment: teoriya i praktika: sb. st. po mater. XLV mezhdunarodnaya nauch.-prakticheskaya konferentsiya № 1(45). – No-vosibirsk: SIBAK, 2015.- S.45-53
2. Gel'bras V.G. EHkonomika Kitajskoj Narodnoj Respubliki. – M.: Kvadriga, 2010 – 578s.
3. Din Zhudzhun', Kovalev M.M., Novik V.V. / Fenomen ehkonomicheskogo razvitiya Ki-taya. – Minsk: Izdatel'skiy centr BGU, 2008 – 298s.
4. Kravcova S.A. Svobodnye ehkonomicheskie zony v mirovoj ehnomike. Izd-vo BGU-EHP, 2002.- S.145-155
5. Krasnoseluckaya N.G. Osobyeh ehkonomicheskikh zon. – M.: Blagovest-V, 2007.- S. 97
6. Hudy-Hyski, Krutikov V.K., Dorozhkina T.V. Sovershenstvovanie instrumenta osobyyh ehkonomicheskikh zon v reshenii problem prostranstvennogo razvitiya//Kaluzhskij ehkonomicheskij vestnik. № 2016.- S. 46- 54.

ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОСРЕДСТВОМ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Ксенофонтова Т.Ю., д.э.н., профессор, Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации

Смирнов Р.В., к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: в статье рассматривается влияние системы налогов, в том числе региональных и местных, на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятий малого бизнеса в регионе. Проводится анализ экономических отношений, возникающих в процессе налогообложения предприятий, определяется, что в условиях рыночных отношений налоговая система является одним из важнейших экономических регуляторов, основной финансовый механизм государственного регулирования экономики. Определено влияние системы налогов, в том числе региональных и местных, на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятий малого бизнеса в регионе.

Ключевые слова: краудфандинг, налоговое планирование, малое инновационное предприятие, регион, стартап.

Abstract: the article reviews the impact of the tax system, including the regional and local levels, on the results of financial and economic activity of the small businesses in the region. Analysis of economic relations arising in the taxation of businesses, determined that under the conditions of market from one tax system is one of the most important economic regulatory tool, the basis of the financial mechanism of the State regulation of the economy. Influence of tax system, including the regional national and local, on the results of financial and economic activity of the small businesses in the region.

Keywords: crowdfunding, tax planning, small innovation Noe Enterprise region startup.

Введение

Отмечаемые диспропорции уровня регионально-го развития в РФ диктуют поиск и разработку адекватного инструментария реализации государственных программ существенного роста объёмов новых продуктов и технологий за счёт освоения новых секторов рынка, внедрения наиболее эффективных бизнес-процессов, управленческих процессов, изобретений и организационных структур.

Особое место среди инструментов межрегионального выравнивания условий ведения бизнеса занимает налоговое планирование в том числе ставки и методы определения налоговой базы региональных и местных налогов.

Методическая часть

Одной из целей успешного постиндустриального развития региона является расширение сети конкурентоспособных региональных малых инвестиционных предприятий, реализующих нововведения в бизнес-среде.

При этом к внутренним факторам, препятствующим развитию инновационной деятельности на предприятиях региона можно отнести [2]:

- высокий экономический риск,
- невосприимчивость предприятий к нововведениям,
- недостаточность информации о рынках сбыта,
- низкая квалификация персонала,
- нехватка собственных денежных средств,
- большие расходы на нововведения.

Под малым инновационным предприятием (МИП) в настоящей статье понимается предприятие (организация), соответствующее (согласно законодательству страны) статусу малого предприятия и осуществляющее научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы с целью создания нового продукта, услуги, процесса, технологии и т.п., востребованные на рынке, и успешно внедряющие их в практической деятельности.

В крупных городах федерального значения и в каждом регионе страны функционируют форумы и различного рода сообщества для поиска новых бизнес-идей, запуска стартапов.

Ежемесячно в мире создаются сотни стартапов, но лишь малая часть из них удается пройти начальный этап и начать успешно развиваться в будущем.

По статистике, около 70 процентов новых бизнес-проектов заканчивают свою деятельность уже в первый год своего существования.

В этой связи необходимо принимать во внимание влияние внутренних и внешних факторов, оказывающих воздействие на стоимость капитала, перед принятием решения о выводе стартапа на рынок и выбором источника финансирования проекта. Это такие факторы, как:

- Стабильность конъюнктуры финансового рынка;
- Активность стартапа на рынке;
- Масштаб деятельности стартапа;
- Финансовая гибкость стартапа;
- Стабильность конъюнктуры на отраслевом рынке стартапа.

С 2000 и до определенного времени в Российской Федерации только государство осуществляло венчурное инвестирование стартапов и МИП, позже появлялись уже и частные венчурные фонды [3]. Количество инвестиций РВК от общего количества венчурных фондов сократилось до 7%, вследствие того, что частных фондов к 2013 году существовало уже в стране уже порядка 170. Сейчас активно развивается IT сфера, вследствие чего в 2013 году открылся Фонд развития Интернет-инициатив, планирующий создание и открытие сети акселераторов по всем регионам РФ; а в будущем свое развитие данный фонд видит не только на российском, но и на международном рынке, при достижении высоких позиций в инфраструктуре IT-сообщества, а также создании и продвижении соответствующих законодательных инициатив.

Проведем оценку источников финансирования стартапов. На 1 января 2016 года 10% инвестирования всех стартапов происходит через акселераторы. Они предоставляют поддержку стартапам на самой первой стадии формирования. Акселераторы работают по подобию бизнес-ангелов, однако, в отличие от вторых, акселераторы не у всех стартапов регистрируют долю в уставном капитале, а скорее ведут некую образовательную деятельность. Акселераторы чаще всего собирают группу менеджеров (команду) высшего звена для обучения и затем от 3 до 6 месяцев проводят обучение, помогая тем самым стартаперам выйти на рынок; впоследствии обеспечивая команду необходимыми

связями и находя на заключительном этапе данной работы инвесторов.

Одним из самых известных является венчурный фонд ВТБ банка. Он является главными «бизнес ангелом» таких проектов как «студент-бизнесмен», Java Group, Росатом и многих других. Главной задачей венчурных фондов является нахождение самых перспективных проектов в нашей стране, окупаемость которых будет видна уже в первый год работы.

Кроме того, становится все более популярной такая платформа, как краудфандинг: это Российская платформа, где вы можете предложить интересную идею или что-то полезное, рассказать об этом всем, проанализировать спрос на свой продукт и получить денежные средства от интернет пользователей на их реализацию, называется она Boom Starter. Это станет одним из решения данной проблемы найти инвесторов для своего стартап проекта.

Многие путают краудфандинг с благотворительностью. Это не совсем верно. Краудфандинг произошел от двух английских слов, крауд – толпа, фандинг – финансирование, точнее по-русски: народные финансирования, «финансирование толпой», люди дают деньги тому автору проекта, у которого есть интересная бизнес-идея, а автор проекта должен предложить инвесторам какой-либо результат продукта или услуги, то есть инвесторы фактически покупают, то чего еще не существует. Если проект не состоялся, то инвесторам возвращаются их средства обратно. Практика показывает, что все основные, успешные проекты краудфандинга собирают капитал в среднем за 30 дней.

Существуют такие платформы краудфандинга как, например, Кик Стартер в США; на Европейских площадках это называется Индиго Гоу; в России - Boom Starter.

Согласно Федеральному закону от 21 июля 2012 г. N 254-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О науке и государственной научно-технической политике" [1], прямое и косвенное регулирование и поддержка государством инновационной деятельности субъектов предпринимательства и ее экономической эффективности осуществляется за счет различных мер, таких как:

- обеспечение инфраструктуры (создание и финансирование различных инкубаторов, технопарков и фондов, в том числе венчурных);
- обеспечение финансирования (безвозмездные субсидии, научные гранты, льготное кредитование, косвенные займы, гарантии);
- различные образовательные услуги;
- информационная поддержка;
- консультационная поддержка;
- юридическая поддержка;
- стимулирование спроса на инновационную продукцию за счет сокращения издержек и цен на нее, в отличие от традиционных товаров;
- создание и реализация федеральных и региональных целевых программ и подпрограмм, а также проведение мероприятий в рамках государственных программ;
- поддержка экспорта;
- льготы по налогообложению, сборам и таможенным пошлинам;

Помимо предоставляемых льгот по налогообложению, пониженных ставок региональных и местных налогов и сборов, существенный экономический эффект для предприятия может дать грамотно квалифицированно проведенная оптимизация налогового планирования.

Прежде чем начинать процесс налогового планирования на предприятии малого бизнеса, необходимо рассмотреть многофункциональную схему управленческих процессов (рис. 1) [4].



Рисунок 1 - Схема систематизации управленческих процессов

В настоящее время все больше бизнесменов заинтересованы в том, чтобы проследить связи между параметрами системы налогообложения и результатами деятельности предприятий. Налоговое планирование предполагает создание и внедрение различных стратегий для того, чтобы свести к минимуму сумму налогов, уплаченных за определенный период. Для бизнеса минимизация налоговых обязательств помогает обеспечивать больший объем оборотных средств и инвестиций [5].

Идея экономии на налогах существует в бизнесе с давних пор, но особенно обостряется в периоды

кризисов. Процесс уплаты налогов необходимо рассматривать с двух сторон: с одной стороны стоит налогоплательщик, который стремится всеми возможными способами снизить налоговое бремя, а по другую сторону находится государство или муниципальное образование, нуждающиеся в налоговых поступлениях как основных источниках дохода.

К сожалению, в последнее время в обществе сложилось неправильное мнение о том, что налоговая оптимизация у многих компаний – это преступный способ обмана государства.

На самом деле преступными деяниями являются случаи «отмывания» денег, уклонения от уплаты налогов путем предоставления заведомо ложных показаний в налоговых декларациях, отказ в подаче запрашиваемой информации, незаконное использование налоговых льгот, скидок или любое преднамеренное действие или бездействие, результаты которых влекут не уплаченные в полном объеме или частично налоги или сборы.

Все вышеперечисленное не имеет ничего общего с правовым налоговым планированием в соответствии с законодательством о налогах и сборах.

Правовая налоговая оптимизация предполагает структурирование отношений собственности таким образом, чтобы собственность и активы использовались для получения максимальной выгоды, а также поиск наиболее оптимальной структуры выстраивания бизнес-процессов, наиболее выгодных условий заключения договоров и проведения оплаты.

Первый шаг в налоговом планировании для владельцев бизнеса и инвесторов, - это правильно выбрать форму организации и страны для Вашего предприятия. Хотя существуют и двусторонние налоговые соглашения между многими странами, процесс налогообложения предприятия по существу сводится к деятельности на определенной территории и с учетом национального законодательства.

Наиболее распространенным способом оптимизации налогов является реструктуризация предпринимательства, например, в развертывании у существующих компаний международной сети в странах с благоприятной системой налогообложения, принимая во внимание сферу бизнеса.

Существует несколько способов планирования налогооблагаемой базы.

Например, если рассматривать открытие бизнеса в Азербайджане, при этом желая получать прибыль в Латвии, необходимо проанализировать, какое из двух решений будет оптимальным:

- зарегистрировать иностранный филиал Латвийской компании в Азербайджане напрямую, или сначала создать дочернюю компанию на Кипре, а потом ее филиал зарегистрировать в Азербайджане?

Процесс формирования системы альтернативных схем налоговой оптимизации представлен на рисунке 2:

Граница между налоговой оптимизацией и неуплатой налогов очень размыта. Эта граница нарушается в тот момент, когда экономическое содержание операций перестает соответствовать их юридической форме.

При этом, малый бизнес не должен нести дополнительные расходы, только чтобы получить, например, налоговый вычет.

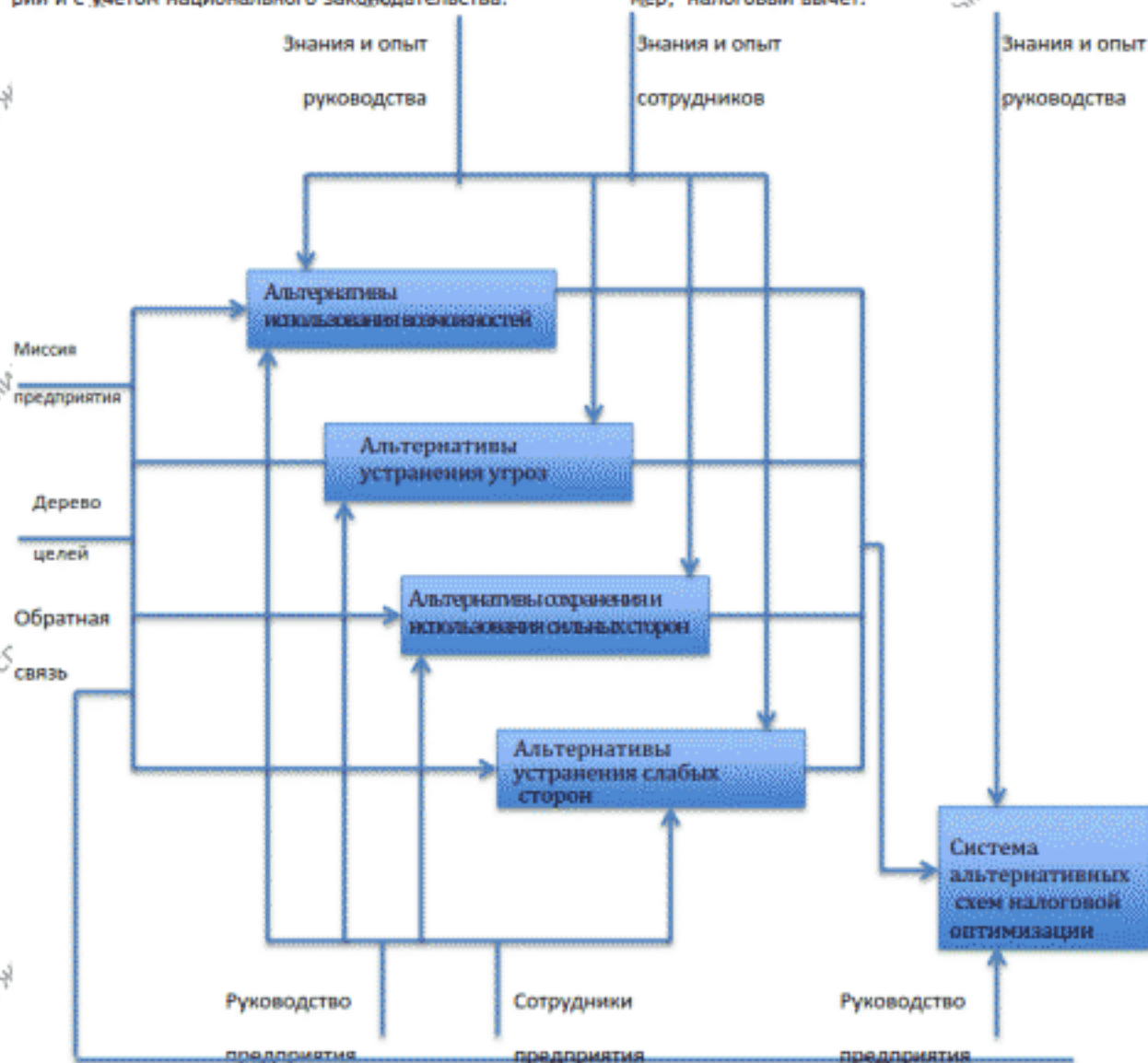
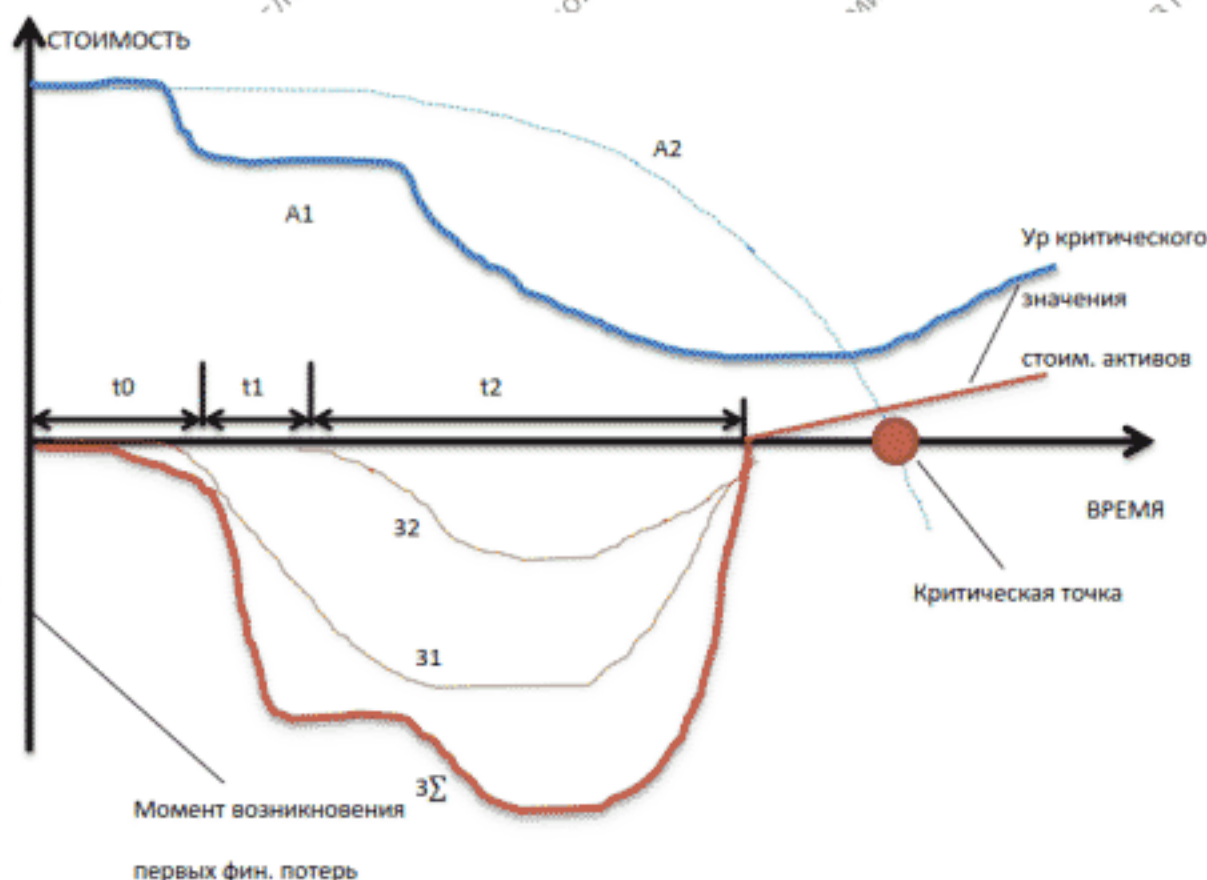


Рисунок 2 - Формирование системы альтернативных схем налоговой оптимизации

Отсрочка в уплате налогов, например, позволит бизнесу использовать средства как беспроцентный краткосрочный кредит; а некоторые предприниматели даже успевают зарабатывать на этом проценты. Все эксперты подчеркивают, что «шаблонные» схемы налоговой оптимизации могут привести к

фатальным ошибкам. В этом случае предприятие реагирует на результаты налоговой проверки как на фактор нестабильности внешней среды, и адаптация бизнес-процессов к этому фактору является реактивной (см. рисунок 3).



- t_0 – период возникновения воздействия фактора результатов налоговой проверки
- t_1 – период разработки реакции на воздействие фактора
- t_2 – период внедрения управленческих решений по выравниванию ситуации
- A1 – стоимость активов при реализации мероприятий по реагированию
- A2 – стоимость активов при отсутствии реагирования
- 31 – потери/доходы от воздействия фактора результата налоговой проверки
- 32 – затраты на реализацию мероприятий по реагированию
- 3Σ – суммарные потери/доходы предприятия

Рисунок 3 - Схема процесса реакции предприятия на фактор налоговой проверки

Опытные налоговые консультанты советуют в случаях, когда ситуация является спорной, сначала заплатить налоги, а потом вернуть через суд. Это уменьшает возможные потери или максимизирует положительный эффект. Разработка ответа с активным управлением начинается до того, как начинаются внешние изменения (рис. 4).

Некоторое время организация должна выделить на адекватную оценку причин возникших отклонений. Руководители фиксируют возникновение отклонений показателей эффективности и снижение результатов экономической деятельности.

Выводы

Планирование налогового времени, в том числе в части региональных и местных налогов, должно проводиться в соответствии с потребностями клиента-налогоплательщика, в зависимости от размера и структуры компании, отрасли и других деталей.

Хотя существует возможность в рамках закона оптимизировать налоговые платежи, тем не менее такая налоговая оптимизация региональных и местных налогов всегда связана с определенным «экспериментом», результат которого, к сожалению, не всегда на 100 процентов предсказуем. Природа выполнения обязанностей налогоплательщика такова, что в разработанной схеме налоговой оптимизации можно быть полностью уверенным только после вынесения судебного решения по подобному прецеденту (возникновение судебной практики).

Таким образом, комплексная работа по реализации стратегии инновационной деятельности регионального предприятия должна решать вопрос о расширении правовых рамок исследования проблемы управления бизнес-процессами как объектом интеллектуальной собственности, выхода их на уровень социальных отношений, определяющих инновационный потенциал региона [6].



- t0 – период возникновения воздействия фактора результатов налоговой проверки
- t1 – период разработки реакции на воздействие фактора
- t2 – период внедрения управленческих решений по выравниванию ситуации
- A1 – стоимость активов при реализации мероприятий по реагированию
- A2 – стоимость активов при отсутствии реагирования
- 31 – потери/доходы от воздействия фактора результата налоговой проверки
- 3 2 – затраты на реализацию мероприятий по реагированию
- 3 Σ – суммарные потери/доходы предприятия

Рисунок 4 - Схема процесса управления активными изменениями, возникшими в результате налоговой проверки

Библиографический список

1. Федеральный закон от 21 июля 2011 г. N 254-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О науке и государственной научно-технической политике"
2. Бездудная А.Г. Анализ влияния отраслевых и региональных факторов на развитие инновационно-активных предприятий / Бездудная А.Г., Карпов А.А. // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. - 2016. - № 1 (34). - С. 14-17.
3. Бездудная А.Г. Государство как основной драйвер инициализации инновационной деятельности в России / Майоров Д.В., Бездудная А.Г. // В сборнике: Россия в новых социально-экономических и политических реалиях: проблемы и перспективы развития Материалы IV Международной межвузовской научно-практической конференции. Под редакцией: Т.Г. Тумаровой, Н.М. Фомичевой, И.И. Добросердовой. - 2015. - С. 202-205.
4. Бездудная А.Г. Развитие организационной структуры управления промышленным предприятием в процессе реализации инновационной стратегии / Бездудная А.Г., Герасимов К.Б. // Российский экономический интернет-журнал. - 2016. - № 2. - С. 5.
5. Бездудная А.Г. Экономическое управление промышленным предприятием / Бездудная А.Г., Кадырова О.В., Лебедев В.Г.: учебник - Санкт-Петербург: СПбГЭУ. - , 2016.
6. Ксенюфонтова Т.Ю. К вопросу о возможности моделирования российского человеческого капитала // Современные исследования социальных систем. Рубрика: Социально-экономические проблемы развития общества. - 2013. - № 4 (24). С. 33. [Электронный ресурс]. - Режим доступа URL: <http://journal-s.org/index.php/sisp/article/view/420132>.

References

1. Federal'nyj zakon ot 21 iyulya 2011 g. N 254-FZ "O vnesenii izmenenij v Federal'nyj zakon "O nauke i gosudarstvennoj nauchno-tehnicheskoy politike"
2. Bezdudnaya A.G. Analiz vliyaniya otraslevykh i regional'nykh faktorov na razvitiye innovacionno-aktivnykh predpriyatij / Bezdudnaya A.G., Karpov A.A. // Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo Instituta biznesa. - 2016. - № 1 (34). - S. 14-17.
3. Bezdudnaya A.G. Gosudarstvo kak osnovnoy drajver initsializatsii innovacionnoy deyatel'nosti v Rossii / Majorov D.V., Bezdudnaya A.G. // V sbornike: Rossiya v novykh social'no-ehkonomicheskikh i politicheskikh realiyah: problemy i perspektivy razvitiya Materialy IV Mezhdunarodnoj mezhvuzovskoj nauchno-prakticheskoy konferentsii. Pod redakciej: T.G. Tumarovoj, N.M. Fomichevoj, I.I. Dobroserdovoj. - 2015. - S. 202-205.
4. Bezdudnaya A.G. Razvitiye organizacionnoj struktury upravleniya promyshlennym predpriyatiem v processe realizatsii innovacionnoj strategii / Bezdudnaya A.G., Gerasimov K.B. // Rossijskij ehkonomicheskij Internet-zhurnal. - 2016. - № 2. - S. 5.
5. Bezdudnaya A.G. Ehkonomicheskoe upravlenie promyshlennym predpriyatiem / Bezdudnaya A.G., Kadyrova O.V., Lebedev V.G.: uchebnik - Sankt-Peterburg: SPbGÉU. - , 2016.
6. Ksenofontova T.YU. K voprosu o vozmozhnosti modelirovaniya rossijskogo chelovecheskogo kapitala // Sovremennye issledovaniya social'nykh sistem. Rubrika: Social'no-ehkonomicheskie problemy razvitiya obshchestva. - 2013. - № 4 (24). S. 33. [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa URL: <http://journal-s.org/index.php/sisp/article/view/420132>.

АКТУАЛЬНОСТЬ ВВЕДЕНИЯ, АНАЛИЗА И ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Миронова Е.Д., ПНИПУ

Аннотация: в статье рассматривается актуальность внедрения процессного подхода к управлению в российских организациях.

Ключевые слова: процессный подход к управлению, оптимизация процессов.

Abstract: the article discusses the relevance of the introduction of the process approach to management in Russian organizations.

Keywords: process approach to management, optimization of processes.

Любая предпринимательская деятельность предполагает собой получение прибыли в ближайшей или дальнейшей перспективе. В условиях современной экономики предприятие, для того, чтобы остаться на рынке и эффективно функционировать на нем, должно постоянно повышать свой потенциал, а следовательно и конкурентоспособность. Повысить потенциал компании – усовершенствовать ее деятельность. То есть повышение качества, выполнение заказов в установленный срок, бесперебойное производство и обслуживание клиентов. Таким образом, компания может оставаться конкурентоспособной на рынке в современных условиях при условии, что она будет развиваться и совершенствоваться по всем направлениям своей деятельности.

Процессный подход является важнейшим признаком совершенного управления. Этот подход, используемый в качестве базового в международных стандартах ИСО серии 9000:2000, на самом деле не новый.

Цель: анализ и оптимизация процессов деятельности продавца – консультанта на примере магазина.

Задачи:

1. Изучить теоретический материал по теме «Процессный подход к управлению»;
2. Изучить информацию о компании;
3. Определить объект и предмет исследования;
4. Заполнить карту (таблицу) рабочего места с определением перечня процессов и подпроцессов, показателей входов, ресурсов, показателей выходов;
5. Составить перечень основных и (или) обеспечивающих процессов и их целей;
6. Графически описать процессы с определением точек взаимодействия «как есть»;
7. Графически описать процессы «как должно быть»;
8. Проанализировать и сделать вывод по проделанной работе.

Объект: человек на должности продавец – консультант в магазине «Планета Спорт» в городе Санкт – Петербург.

Предмет: деятельность продавца – консультанта: процессный и подпроцессы.

Современный бизнес можно охарактеризовать как быстроизменяющийся, постоянным и непрерывным процессом развития и возрастания конкуренции, повышающимися требованиями потребителей. «Выжить» и добиться успеха в таких условиях реально могут только те компании, которые быстро адаптируются к внешним и внутренним изменениям, уделяют внимание качеству выпускаемой продукции и оказываемой услуги, рационально используют ресурсы, технологии, производственные мощности. Передовые компании уже давно поняли, что внимание реализации качества с продукции следует сместить на про-

цессы. Таким образом, качество продукта достигается через качественно протекающие процессы.

Процессный подход – один из основных современных подходов к управлению компанией. При помощи этого подхода можно достичь высокой результативности, повысить показатели, стать более конкурентоспособным на рынке.

Применяя процессный подход, компания получает возможность:

- увеличивать эффективность управления персоналом, т. к. при процессном подходе сотрудники заинтересованы, чтобы процесс вовремя перешел с этапа на этап, следовательно, сильнее мотивированы – точно исполнять процессы;
- собирать информацию об исполнении регламентов процессов и составлять статистику;
- выявлять признаки сокращения издержек, рисков и времени на исполнение процессов;
- сокращать время принятия управленческих решений.

Несмотря на то, что использование процессного подхода имеет положительное влияние на деятельность компании, в реальности многие российские организации сталкиваются с рядом проблем при внедрении данного подхода. Сложность возникает, в первую очередь, по причине того, что внедрение процессного подхода связано с изменением внутренней среды в организации, функций сотрудников и отделов, деятельности отдельных категорий персонала.

Проанализировав литературу, касающуюся внедрения процессного подхода к управлению на российских предприятиях, выделяем ряд проблем: теоретического, методического, прикладного, культурного характера, неподготовленность структуры управления предприятием, столкновение интересов, нежелание руководства допускать сотрудников к управлению предприятием, попытка охватить все процессы сразу, сопротивление со стороны персонала. Рассмотрим каждую в отдельности.

Несмотря на коренные изменения на рынке, структура управления предприятиями, в особенности, крупными, остается неизменной. Это означает, что изделия создаются не под конкретных потребителей, а, как и прежде, «выбрасываются» на рынок. Структура организации перегружена подразделениями, функции которых давно можно передать сторонним компаниям, тем самым уменьшив свои накладные расходы. Если предприятие не склонно применять процессный подход в полной мере в силу психологической неготовности руководства к нововведениям или финансовых затруднений, его внедрение может нанести ощутимый вред.

Проблема столкновения интересов связана с «прозрачностью» процессного управления. Процессное управление нельзя осуществить без достоверного документирования процессов и деятельности в целом, включая стратегическое опре-

деление целей. Однако не всегда организации готовы представить достоверное описание своей системы процессов. Нельзя сказать, что это сугубо российская специфика, но в России она проявляется в большей степени.

При попытке охватить все процессы сразу компания часто сталкивается с ограниченностью ресурсов и сложность управления масштабным, сложным и длительным процессом.

Кроме того, руководство зачастую сталкивается с такой серьезной проблемой как сопротивление изменениям со стороны персонала[3].

Таким образом, можно сделать вывод, что внедрение процессного подхода предполагает пересмотр существующих принципов управления, изменения структуры предприятия, стереотипов, деятельности и контрольных точек персонала. Знание возможных проблем ведет к пониманию ситуаций, в которых они возникают, и их устранению.

Перейдем к практической части работы, но перед этим ознакомимся с объектом анализа.

«Планета Спорт» – это сеть магазинов не просто спортивной одежды, а специализированной

продукции outdoor (товары для спорта, путешествий и экстрима). Магазин «Планета Спорт» основан в Санкт – Петербурге двумя профессиональными альпинистами более 15 лет назад.

«На сегодняшний день магазин «Планета Спорт» представлен в нескольких регионах нашей страны: Иркутск, Краснодар, Красноярск, Москва, Нижний Новгород, Ростов – на – Дону, Самара, Санкт – Петербург, Ставрополь, Уфа, Ярославль. Также магазин представлен в США, Непале и Швейцарии» [1].

«Планета Спорт» сегодня – это магазин с хорошей репутацией и сильным брендом, имеющий потенциал для еще большего развития в своей отрасли.

Итак, для анализа была выбрана должность продавец – консультант, функция которого - обслуживание клиента: консультирование и доведение его до момента покупки продукта.

Составим карту рабочего места, которая включает в себя вход, выход, процесс и объект приема и передачи готового продукта.

№	Вход	От кого	Процесс	Выход	Кому
1	Правила и нормы обслуживания клиента	Старший продавец	Обслуживание клиента	Довольный клиент, покупка сопутствующего товара.	Клиент
2	Решение и готовность потребителя к покупке	Клиент	Сопровождение клиента до места оформления покупки	Приобретенный клиентом товар	Клиент
3	Средства для уборки	Старший продавец	Уборка на витринах и в местах выкладки товара	Витрины и места выкладки товара в чистом состоянии	Старший продавец
4	Правила выкладки товара, мерчандайзинг	Старший продавец	Выкладка товара	Товар располагается в нужном месте и соответствующем виде	Клиент
5	Информация о проведении ревизии, назначение даты ревизии	Менеджер магазина	Проведение ревизии в магазине	Отчет проведенной ревизии: остаток по факту	Отдел снабжения
6	Список продавцов - стажеров	Менеджер магазина	Сопровождение и обучение стажера	Обученный стажер готов к работе	Менеджер магазина

Ниже представлены все процессы и подпроцессы человека, стоящего в должности продавца – консультанта.

Таблица 2 - Процессы и подпроцессы. Основные и обеспечивающие

№	Процессы подпроцессы	Процесс	
		Основной	Обеспечивающий
1	Обслуживание клиента	✓	
1.1	Определение потребности клиента	✓	
1.2	Предложение вариантов продукции	✓	
1.3	Предложение сопутствующих товаров	✓	
1.4	Оформление покупки на кассе	✓	
2	Работа с продукцией магазина	✓	
2.1	Выкладка товара	✓	
2.2	Уборка в местах выкладки товара	✓	
3	Участие в ревизии		✓
4	Работа со стажером		✓
4.1	Обучение стажера		✓
4.2	Сдача отчетности о прохождении стажировки		✓

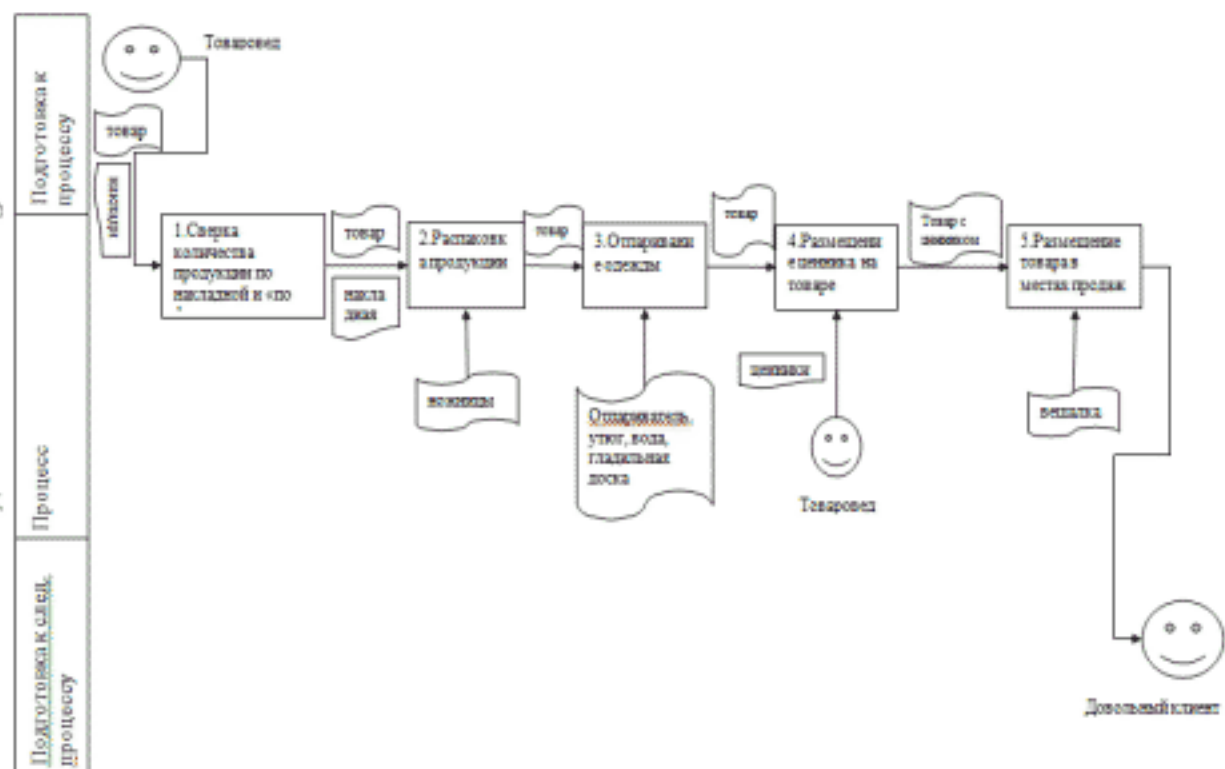
Далее пропишем для каждого процесса его цель, для чего он существует и нужен.

Таблица 3. Процессы и подпроцессы и их цели		
№	Процессы подпроцессы	Цель
Основные процессы		
1	Обслуживание клиента	Качественное обслуживание клиентов, доведение потребителя до момента покупки
1.1	Определение потребности клиента	Определение истинной потребности потребителя, то, для чего, за каким продуктом он пришел в магазин
1.2	Предложение вариантов продукции	Помощь потребителю в выборе нужного товара и доведение его до момента покупки
1.3	Предложение сопутствующих товаров	Увеличение стоимости чека
1.4	Оформление покупки на кассе	Выполнение плана продаж, увеличение выручки, оформление необходимых документов о покупке
2	Работа с продукцией магазина	Привлечение потребителей к продукции
2.1	Выкладка товара	Облегчение в навигации и поиске необходимого товара потребителем
2.2	Уборка в местах выкладки товара	Соблюдение правил и норм, соблюдение чистого и привлекательного образа торговой точки
Обеспечивающие процессы		
3	Участие в ревизии	Проверка остатка продукции в магазине, оценка необходимости переоценки продукции.
4	Работа со стажером	Сокращение периода адаптации стажера, освоение его в коллективе и в своей должности
4.1	Обучение стажера	Освоение стажера в своей должности, подготовка его к началу работы на своей должности
4.2	Сдача отчетности о прохождении стажировки	Оценка работы, процесса обучения и прохождения стажировки стажера - новичка

Далее составим графическое описание процессов, которое дает наглядно увидеть как выглядит деятельность человека в той или иной должности.

Представив схему, проанализируем ее и пропишем выводы, для дальнейших оптимизации и совершенствовании.

Графическое описание процессов UML. «Как есть»

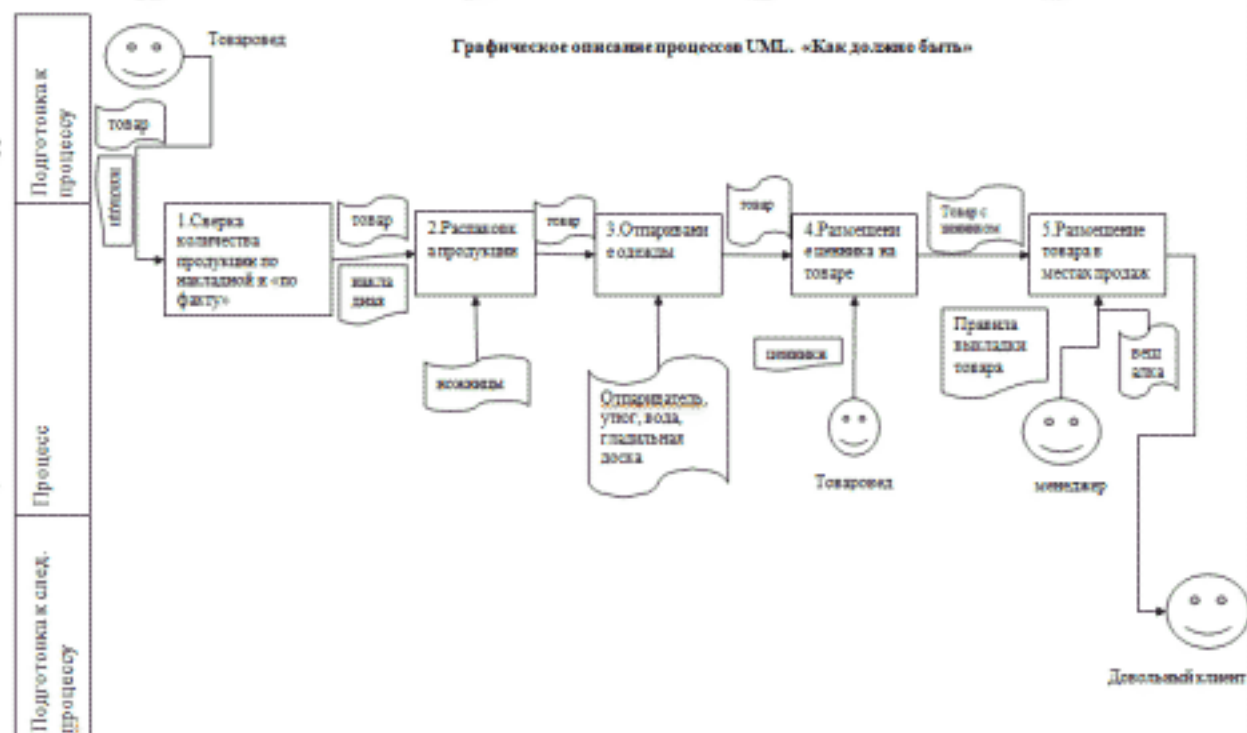


Анализ процессов «Как есть»

Процессы и подпроцессы соответствуют организационной структуре и не противоречат ей. Подробно рассмотрев и изучив основной процесс – выкладка товара, можно отметить некоторые недоработки. В магазине отсутствуют какие-либо документы, нормы, правила выкладки товара. То есть продавец – консультант выкладывает продукцию по

своему желанию, не следуя никаким правилам мерчандайзинга. Таким образом, это негативно сказывается на общем виде и восприятии торговой точки, а также в таком случае клиенту сложнее найти нужный ему товар.

На основе выше изложенного анализа, представим новую, усовершенствованную схему процессов.



При оптимизации процесса – выкладка товара для должности продавца – консультанта были внесены изменения.

Таким образом, теперь на этапе выкладки товара продавцы – консультанты должны руководствоваться правилами и нормами, которые прописаны в специальном документе, утвержденном руководством магазина. Данный документ предоставляет продавцам – консультантам менеджер магазина.

Такие изменения в процесс выкладки товара позволят увеличить привлекательность магазина, а также средний чек клиента. За счет того, что ему будет удобнее ориентироваться в магазине, он будет замечать товар с акциями и скидками, а также быстро находить сопутствующий товар к его основной покупке.

На сегодняшний день процессный подход к управлению набирает все большую популярность и

применение не только за рубежом, но и на российских предприятиях. Неудивительно, ведь это дает организации ряд значительных преимуществ – рост предприятия, упорядочивание процессов и деятельности внутри предприятия, возможность более быстрого и четкого достижения поставленных целей и так далее.

В крупной сети спортивных магазинов «Планета Спорт» руководство постепенно начинает внедрять процессный подход в управление. Так, в процессе выполнения работы были рассмотрены процессы и усовершенствован один из них для должности продавца – консультанта.

Постепенный переход к процессному подходу в управлении позволит компании выйти на новый уровень, достичь поставленных целей и быть более конкурентоспособной на рынке.

Библиографический список

1. Официальный сайт магазина «Планета Спорт» [электронный ресурс] URL: <http://www.planeta-sport.ru/> (дата обращения: 26.04.17)
2. "NAUKA-RASTUDENT.RU: Электронный научно-практический журнал" [Электронный ресурс]. URL: <http://nauka-rastudent.ru/6/1555/> (дата обращения: 06.04.2017)
3. Деловой журнал «Бизнес-Ключ» [Электронный ресурс]. URL: http://www.bkworld.ru/archive/y2006/n08-2006/n08-2006_6.html

References

1. Oficial'nyj sayt magazina «Planeta Sport» [ehlektronnyj resurs] URL: <http://www.planeta-sport.ru/> (data obrashcheniya: 26.04.17)
2. "NAUKA-RASTUDENT.RU: ehlektronnyj nauchno-prakticheskij zhurnal" [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://nauka-rastudent.ru/6/1555/> (data obrashcheniya: 06.04.2017)
3. Delovoj zhurnal «Biznes-Klyuch» [EHlektronnyj resurs]. URL: http://www.bkworld.ru/archive/y2006/n08-2006/n08-2006_6.html

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ АЗЕРБАЙДЖАНА

Мустафаева Р.Р., доктор философии по экономике, доцент, Азербайджанский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье анализируется современное состояние и основные направления инвестиционной активности в аграрном секторе Азербайджана. Последние два года стали новым этапом в развитии аграрного сектора страны и ознаменовались усилением государственной поддержки таких традиционных сельскохозяйственных отраслей как хлопководство, шелководство, табаководство и фундуководство. При этом меры государственной поддержки стали началом для оздоровления этих отраслей.

Ключевые слова: государственная поддержка, хлопководство, шелководство, табаководство, фундуководство, инвестиции.

Abstract: The article analyzes the current state and main directions of investment activity in the agrarian sector of Azerbaijan. The last two years have become a new stage in the development of the country's agrarian sector and have been marked by increased state support for such traditional agricultural sectors as cotton growing, silkworm breeding, tobacco growing and hazelnut farming. At the same time, state support measures were the beginning for the recovery of these industries.

Keywords: state support, cotton growing, silkworm breeding, tobacco growing, hazelnuts, investments.

Обеспечение позитивных сдвигов в развитии сельского хозяйства в значительной степени зависит от государственной политики в этой области. Последние два года стали новым этапом в развитии аграрного сектора страны и ознаменовались усилением государственной поддержки традиционных сельскохозяйственных отраслей. При этом система мер государственной поддержки аграрного сектора стала частью государственной программы развития и представляет собой взаимосвязанный комплекс мер по развитию отраслей сельского хозяйства.

В настоящее время, изменчивость глобальной среды и цен на нефть обуславливает объективную необходимость усиления финансовой устойчивости, разумного использования средств, поступающих от природных ресурсов и принятия рациональных макроэкономических рамок. За счет осуществляемых мер, направленных на экономическое развитие, государство предпринимает действия в целях достижения наиболее рациональной координации фискальной и монетарной политики. Мероприятия, запланированные Азербайджаном на будущее, относительно сильной фискальной устойчивости и монетарной политики, описаны в первой цели «Стратегической Дорожной карты по национальной экономике и по основным секторам экономики» [1,17].

Среди этих мер, направленных на экономическое развитие особое место занимают мероприятия по развитию аграрного сектора. Стратегия развития должна исходить из необходимости оптимального использования тех ресурсов, которые имеются в соответствующих регионах. Меры государственной поддержки должны дополнять друг друга и способствовать обеспечению эффективного функционирования сельской экономики.

Развитие сельского хозяйства направлено на обеспечение условий для поддержания и улучшения благосостояния сельских жителей.

Наряду с усилением государственной поддержки, для усовершенствования механизма ее применения для аграрного сектора было принято около 100 нормативных документов. В стране успешно ведется работа в области снижения зависимости от импорта, удовлетворения внутреннего спроса за счет внутреннего производства, расширения экспортных возможностей и обеспечению продовольственной безопасности. Особое внимание уделяется развитию животноводства и растениеводства.

Следует отметить, что такие традиционные сельскохозяйственные отрасли как хлопководство, шелководство, табаководство, фундуководство

долгое время оставались без должного внимания. Безусловно, что успешное развитие этих отраслей будет способствовать получению фермерами и крестьянами большей прибыли, что в свою очередь приведет к улучшению их социально-экономического благосостояния.

Долгие годы развитие технических культур оставалось без внимания и в последние годы здесь наблюдается очень большой спад. Такие отрасли как хлопководство, табаководство, шелководство традиционные отрасли азербайджанской экономики пришли в полный упадок. Только с 2015 года государство стало уделять этим отраслям внимание и оказывать государственную поддержку, чтобы обеспечить их дальнейшее развитие и улучшить социально-экономическое положение людей проживающих в сельской местности.

Долгие годы хлопководство было ведущей сельскохозяйственной отраслью, но в годы после независимости эта отрасль долгое время оставалась в кризисном состоянии и была нерентабельна. Начиная с 2016 года производство хлопка стало расти, если в 2015 году хлопок был посеян всего на 17 тысячах гектаров, то в 2017 году посевные площади достигли 136 тысяч гектаров, всего за два года увеличились почти в 10 раз. Основными хлопководческими районами страны являются Саатлинский, Сабирабадский, Бейлаганский, Бардинский и Зардабский.

С 2016 года государство оказывает очень большую поддержку хлопководству. Для стимулирования фермеров закупочная цена хлопка с прошлых лет 0,41 маната повысилась до 0,50 маната, также выдается субсидия в размере 0,10 маната. В 2016 году было куплено 1800 единиц техники, в том числе 94 хлопкоуборочных комбайна и около 300 тракторов. В этом году заказаны 3811 единиц техники, в том числе 209 хлопкоуборочных комбайнов и 810 тракторов. Всего на сумму 150 миллионов долларов.

Планируется экспортировать не только хлопко-сырец, хлопковолокно, но и готовую продукцию благодаря началу деятельности крупного комплекса легкой промышленности, который создается в Мингячевире. В 2016 году в Мингячевире был заложен фундамент парка легкой промышленности. Там будут построены девять заводов, в том числе завод по производству пряжи. Заводы должны начать функционировать до конца этого года, что естественно также приведет к появлению новых рабочих мест.

В июле текущего года Президент АР Ильхам Алиев подписал распоряжение об утверждении «Государственной программы по развитию хлопководства в Азербайджане на 2017-2022 годы». Целью подписания распоряжения является развитие хлопководства в Азербайджане, увеличение экспортного потенциала в этой сфере и обеспечение занятости сельского населения. В программе также предусмотрено, что для реализации этой инвестиционной программы ежегодно при составлении государственного бюджета будут выделяться необходимые финансовые средства.

В целях усиления государственной поддержки развития табаководства в стране, рационального использования потенциальных возможностей данной отрасли, повышения ее конкурентоспособности и дальнейшего улучшения социального благосостояния населения, занимающегося производством табака 5 октября 2016 года Президент АР подписал Распоряжение о государственной поддержке развития табаководства в стране. За каждый 1 килограмм сухого и за каждые 10 (десять) килограммов мокрого табака, проданного перерабатывающим предприятиям, производителям табака выплачивается субсидия в размере 0,05 маната. Производство табака в 2016 году в Азербайджане составило 3,6 тыс. тонн. До 2021 года посевную площадь табака планируется повысить до 6 тыс. га. Производство табака осуществляется в 13 районах Азербайджана, к районам исконно производящим табак относятся Загатала, Шеки, Балакен, Габала и др.

Меры, принятые в этой области уже привели к положительным сдвигам в этой области. В соответствии с этим растет и будет расти производство. Учитывая дальнейший рост производства в этой области, является необходимым создание новых предприятий по переработке табака и производству сигарет, а также поиск рынков сбыта готовой продукции.

Одним из таких перерабатывающих предприятий функционирующим в этой сфере является Закальский завод по переработке табака ООО «Азертютюн». ООО «Азертютюн» был учрежден в 2007 году. Оборудование завода было привезено из США, Италии и Болгарии. Перерабатывающая мощность завода в одну смену составляет 3300-3600 тонн в год. Для выращивания саженцев сооружены 14 теплиц, работающих по технологии США. ООО «Азертютюн» имеет современную технику по вспашке, механизмы для высадки саженцев табака, ухода за посевами, культивационных работ и специальные комбайны по сбору листьев табака. Заготовленные в 2016 году 1039 тонн сухого табака сорта «Вирджиния» были переработаны на этом предприятии и проданы. В 2017 году на заводе предусмотрено переработать 2300 тонн табака.

«Шелководство является исконной традиционной отраслью Азербайджана. Кокконы шелкопряда производятся в 30 районах. Если в 2015 году было заготовлено чуть более 200 килограммов шелкопряда, то в 2016 году было произведено 70,7 тонны кокона-сырца, 8,3 тонны шелка-сырца. С сентября текущего года начнется производство нитей для шелковых ковров. В целях ускорения развития шелководства и фундуководства, рационального использования потенциальных возможностей данных отраслей и повышения интереса населения к производству продукции Президент АР Ильхам Алиев подписал распоряжение "О дополнительных мерах по усилению государственной поддержки развития шелководства и фундуководства". На развитие этих отраслей было инвестировано 1,463 млн. манатов, в том числе на приобретение шелковичных семян 163 тыс. манатов, приобретение саженцев

туда (тутовника) 600 тыс. манатов и на приобретение фундуковых порослей 700 тыс. манатов.» [7].

Китайская компания Shandong Guangtong Silkworth Eggs Co импортировала 1,5 млн. саженцев тутовника, которые были отправлены в Товузский, Шекинский, Бардинский и Уджарский и др. районы страны. Также следует отметить, что для обучения местных специалистов агротехническому уходу за растениями были приглашены китайские специалисты. Изучение и применение опыта стран специализирующихся в этой отрасли имеет очень важное значение для дальнейшего развития шелководства в нашей стране.

Меры по развитию шелководства были продолжены и в текущем году и подписано распоряжение о дополнительных мерах в связи с улучшением финансово-технической базы шелководства в стране. На восстановление Гайской станции племенного шелководческого хозяйства, создание дополнительных отраслей производства и на оснащение станции современным оборудованием из Резервного фонда президента Министерству сельского хозяйства выделены 4,5 млн. манатов.

«Для стимулирования развития шелководства государством осуществляется процесс субсидирования коконов шелкопряда, из расчета за каждый килограмм коконов, принимаемый предприятиями по переработке коконов и производству шелка. На каждый килограмм коконов выдаются субсидии в размере 5 манатов. Принято решение о выдаче субсидий в размере 427795,55 манатов на представленные 898 производителями 85559,11 кг коконов шелкопряда.» [6].

Развитие шелководства в Азербайджане сопровождается активной распродажей заводов по производству семян шелкопряда. Как сообщает Госкомитет по имущественным вопросам, состоялся очередной приватизационный аукцион, и главным объектом, проданным в его ходе, стал завод по производству семян шелкопряда в Загатале. Он ушел вместе с земельным участком площадью 18,350 тыс. квадратных метров за 510,750 тыс. манатов (AZN). Также на аукцион комитет выставил имущество Шекинского завода по производству семян шелкопряда, оцениваемое в 363,750 тыс. AZN. Следует отметить, что Азербайджан предпочитает закупать семена и коконы шелкопряда за рубежом.

Одной из прибыльных сельскохозяйственных отраслей приносящих валюту является фундуководство. Фундук является одним из самых крупных экспортных продуктов нефтяного сектора. Экспортируется фундук в основном в Россию, Германию, Казахстан, Италию и другие страны.

В отличие от хлопководства, табаководства и шелководства фермеры проявляли интерес к фундуководству, но оказание государственной поддержки в этой сфере сыграло свою роль в развитии отрасли. В 2016 году производство фундука в стране составило 34,3 тысячи тонн, производители охватывают до 25 тысяч домашних хозяйств и 22 предприятия по переработке фундука. Экспорт азербайджанского фундука в I половине 2017 года составил \$32,3 млн. До конца года ожидается прирост в экспорте.

В 2016-2017 гг заложено 16,3 тыс. га фундуковых садов. Еще 10 тыс. га будут заложены в 2017-2018 г. Кроме этого, планируется закладка фундуковых садов на территории площадью свыше 40 тыс. га по 13 районам республики.

Одной из мер государственной поддержки развития фундуководства является предоставление Национальным фондом поддержки предпринимательства льготных кредитов на финансирование проектов по закладке новых садов фундука, заготовке, переработке и экспорту продукции. Более

50 предпринимателям были предоставлены льготные кредиты на общую сумму в 10,6 млн манатов, в том числе за минувший период 2017 года - 600 тыс. манатов [5]. Планируется довести площадь фундаментальных садов до 80 тысяч гектаров. Это реальная цифра, сформированная на основе проведенного анализа.

Несмотря на все предпринимаемые государством меры в связи с развитием вышеперечисленных отраслей важнейшей задачей на сегодня является мотивировать предпринимателей для вложения инвестиций в эти сферы. Следует провести огромную работу по привлечению иностранных инвесторов, где особая роль отводится инвестиционным программам.

Иностранные инвесторы играют очень важную роль в диверсификации экономики. Таким образом, вклад иностранных инвесторов включает в себя не только основной капитал, но в то же время и внедрение новых навыков, технологий и сетевых возможностей, необходимых для выхода на новые отрасли и ценностные цепочки. Диверсификация экономики требует привлечения наибольшего количества инвестиций в нефтяной сектор [1, 16].

Адаптация производства к требованиям рынка, поиск новых рынков сбыта и развитие переработки сельскохозяйственного сырья являются важными факторами, повышающими конкурентоспособность аграрного сектора. Что касается дальнейшего развития, то по мере роста производства продукции необходимо осуществление следующих мер:

- создание предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции и производству готовой продукции. Здесь можно использовать опыт Китая, где в сельских поселках создаются небольшие предприятия легкой промышленности, которые обеспечивают рабочие места для сельского населения;
- наладить эффективное взаимодействие государственных структур и частных предпринимателей, что позволит привлечь частные инвестиции в эти отрасли;
- разработка инвестиционных программ по налаживанию технологической цепочки от производства сырья до производства готовой продукции;
- помощь предпринимателям в поиске рынков сбыта производимой продукции.

Библиографический список

1. Обзор экономических реформ Азербайджана/ март 2017/ Вусал Мусаев/ 17,18/ <http://ereforms.org>
2. Стратегическая дорожная карта АР по перспективам национальной экономики/ Утверждено Указом Президента АР от 6 декабря 2016 г.
3. Государственный комитет статистики <http://www.stat.gov.az/>
4. <http://ru.president.az/articles/23219>
5. <http://interfax.az/view/710099>
6. В Азербайджане запущен процесс субсидирования производства коконов шелкопряда http://abc.az/news_22_07_2017_104957.html
7. <http://ru.president.az/articles/24860>

References

1. Обзор ehkonomicheskikh reform Azerbajdzhana/ mart 2017/ Vusal Musaev/ 17,18/ <http://ereforms.org>
2. Strategicheskaya dorozhnaya karta AR po perspektivam nacional'noj ehkonomiki/ Utverzhdeno Ukazom Prezidenta AR ot 6 dekabrya 2016 g.
3. Gosudarstvennyj komitet statistiki <http://www.stat.gov.az/>
4. <http://ru.president.az/articles/23219>
5. <http://interfax.az/view/710099>
6. V Azerbajdzhanе zapushchen process subsidirovaniya proizvodstva kokonov shelkopyrada - http://abc.az/news_22_07_2017_104957.html
7. <http://ru.president.az/articles/24860>

ОЦЕНКА ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ УСПЕХА ПРИ ВНЕДРЕНИИ КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ НА ЗАВОДЕ АЛЮМИНИЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ «ХАЗ» НА ПРИМЕРЕ ПРОЕКТА «ХАЗ»

Назарова Т.А., Сибирский Федеральный Университет

Аннотация: Данная статья посвящена изучению опыта внедрения КСУП, оценке внутренних и внешних факторов успеха проекта по строительству алюминиевого завода.

Ключевые слова: Корпоративная система, управление проектами, внедрение системы, производственное предприятие, алюминиевая промышленность.

Abstract: This article is devoted to the study of the experience of the implementation of the Enterprise Project Management system (EPM), evaluation of internal and external factors of the success of the project for the construction of an aluminum plant.

Keywords: Corporate system, project management, system implementation, Production Company, aluminum industry.

Процесс управления проектами на современных предприятиях рассматривается в работах таких авторов, как Богданов В. В., Власенко А., Зайковский В. Э., Ларина Т. А. и другие. Основная идея работ сосредоточена относительно инструментов, которые используют авторы: создание проектного офиса, методология управления проектами, управление командой, информационная система управления проектами.

Методики, которые были использованы при изучении корпоративной системы управления проектами (КСУП): работа с документацией, глубинное интервью. Автор на примере проекта «ХАЗ» выявил необходимость использования корпоративной системы управления проектами и других инструментов управления проектами, таких как внедрение проектного офиса, использование программы spider project, формирование сильной команды, глубокое знание и понимание бизнес-процессов, управление подрядчиками, управление документооборотом, управление мотивацией сотрудников, анализ и контроль выполняемой работы, управление внутрифирменными стандартами и регламентами на основе PM book.

В статье автор разъясняет влияние на успешное завершение проектов таких процессов, как воздействие внутренних регламентов на управление подрядчиками и персоналом, а также управление проектным офисом, что послужит увеличению эффективности от управления проектами, снижению ошибок при внедрении проектов, повышению качества проектной деятельности, сокращению сроков реализации проектов. Из-за отсутствия информации невозможно корректно посчитать процент повышения эффективности производства завода «ХАЗ». Данная тема будет раскрыта в следующих статьях.

Современное предприятие для сохранения конкурентоспособности должно быть способно к постоянному росту, развитию и адаптации бизнес-процессов под внешние условия ведения бизнеса, особенно, это касается такого стратегически важного направления производства на территории РФ, как алюминиевая промышленность. Условия эти становятся все более жесткими, а решения должны быть все более гибкими. Адаптируемость, приспособляемость в наше время - ключ к выживанию компаний. С ростом объемов деятельности все труднее понять картину происходящего - принимать обоснованное решение о необходимости выполнять проект, контролировать выполнение проекта, отслеживать трудозатраты персонала, следить за изменением результатов проектов, вводить новых сотрудников в курс дел по проектам. Одним из решений указанной проблемы в компании является организация процессов управления проектами посредством внедрения корпоративной системы управления проектами. Результатами предлагаемого процесса является по-

строение и внедрение корпоративной системы управления проектами (КСУП) как поэтапный переход от «функционального» управления деятельностью организации к «проектному», на базе применения информационных систем (инструментов) управления проектами [2]. Это процесс совершенствования бизнеса, через совершенствование системы управления, переход на более высокий уровень развития, который сделает организацию более конкурентоспособной, динамично реагирующей на требования рынка и позволит оптимально использовать свои внутренние ресурсы [2].

Корпоративная система управления проектами (КСУП) – комплекс организационных, методических и информационных средств, поддерживающих процессы управления проектами в организации [3].

По мнению авторов Богданова В. В., Зайковского В. Э., Лариной Т. А., Власенко А., Гнедых В. А. корпоративная система управления проектами (КСУП) укрупненно включает в себя четыре основных компонента [1]:

1) Методологию (науку) управления проектами (методики, регламенты, шаблоны документов, артефактов, ролевые структуры, полномочия и ответственность каждого участника, и т.д.);

2) Информационную систему управления проектами (ИСУП) – программный продукт (инструмент);

3) Персонал (обученный, владеющий каждый на своем уровне знаниями в части первых двух компонентов, подготовленный к применению этих знаний на практике).

4) Организационная структура, включающая специализированные подразделения (особое структурное подразделение – проектный офис (РМО)).

Для достижения успешного результата по построению и внедрению КСУП необходимо наличие совокупности этих компонентов, а создание такой совокупности и есть основная задача построения КСУП.

Существует интерес к исследованию КСУП, как способу, олицетворяющего реализацию проектного подхода, что представляет на наш взгляд, как теоретический, так и практический интерес для менеджмента, для развития и модернизации бизнеса, и страны в целом.

Целью статьи является оценка влияния факторов бизнес-среды на внедрение КСУП на крупном производственном предприятии на примере реализации проекта по строительству завода ХАЗ (Хакасский алюминиевый завод) на территории САЗа (Саяногорский алюминиевый завод). Анализ практического опыта поможет определить эмпирический опыт при изучении данного вопроса и способствовать созданию методологической базы для совершенствования КСУП на производственных предприятиях, а также даст возможность тиражировать данный опыт на другие проекты.

В проекте оцениваются идеи о строительстве завода ХАЗ на территории саяногорского САЗа, поддерживаемые не только собственниками предприятия. Но и влияющие внешние предпосылки в виде повышения спроса на рынке алюминиевой продукции на территории РФ и за рубежом, возникновения потребности в улучшении экологической безопасности региона, в необходимости формирования конкурентоспособной составляющей для эффективного управления предприятием. Для снижения негативного воздействия на окружающую среду и усиления имиджа организации руководство САЗа приняло решение увеличить мощности и установить современные газоочистные установки. Необходимо было произвести реконструкцию некоторых линий производства, кроме того, проектное управление необходимо было построить, используя инструменты кейдзен.

Изначально, расчет инвестиционных затрат на проектирование и строительство проекта формировался во внутренней обслуживающей структуре по модернизации или инженерно-техническом центре (ИТЦ) РУСАЛА. В определенный момент руководство пришло к выводу, что внутренняя структура со всей её текучкой будет не способна осилить этот проект т.к. занята своим внутренним функционалом (модернизацией производства, чистками, ремонтами и проч.), поэтому необходимо было искать другие направления в развитии проекта. После ряда совещаний было принято решение по формированию проектного офиса, для этого была собрана команда для организации в отдельный проект по запуску ХАЗа. Чтобы управлять этим проектом была сформирована команда в инженерно-строительной компании, для которой ХАЗ – это результат проекта, а инженерно-строительная компания (ИСК) – это организатор всей этой внутренней деятельности, то есть был создан проектный офис. В обязанности сотрудников офиса входило контрактование услуг (проектирование, строительство, закупки оборудования, ввод в эксплуатацию). В качестве подразделений проектного офиса входила дирекция по вводу в эксплуатацию, что является одним из отличий в организации проектного офиса по сравнению с другими заводами РУСАЛА.

При анализе организационной структуры для формирования проектного офиса была выбрана структура матричного типа. При такой структуре происходит наложение проектной структуры на постоянную функциональную структуру управления организацией. При этом под проектной структурой подразумевается временная структура, создаваемая в целях реализации конкретного проекта, для чего происходит объединение персонала в проектные группы. В матричной же организации члены проектной группы подчиняются руководителю проекта и руководителям функциональных подразделений, где работают постоянно, либо работают на контрактной основе. Руководители проектов устанавливают содержание и очередность работ, а руководители подразделений несут ответственность за их выполнение. Особенностью организационной структуры данного проекта является полностью контрактный тип взаимоотношений с исполнителями работ. Директора департаментов имели постоянные рабочие места в проектном офисе и находили исполнителей, которые впоследствии контролировались ими и руководителями производственных направлений (подпроектов).

Организационная структура системы управления была предложена, подпроекты которого были классифицированы по принципу технологической обособленности (литейное, анодное, электролизное производство и проч.). На самой вершине иерархической структуры находился генеральный дирек-

тор, он выступал в роли менеджера проекта. Ему подчинялась напрямую служба безопасности, департамент строительства, департамент проектирования, департамент снабжения (в который входили отдел закупок, отдел логистики, отдел ТМЦ), дирекция по вводу в эксплуатацию, аналитический отдел (или департамент проектного контроля). Далее по вертикали подчинения шли начальники и отделы прямого подчинения: начальник по документообороту, начальник по качеству и т.д.

На каждом производственном направлении был руководитель проекта (например, руководитель проекта анодного производства). У этих руководителей еще имелся штат, который они контролировали во время запуска проекта: строитель, монтажник оборудования, электрик, нанятые на договорной основе). При этом над всеми, например, электриками был главный электрик, над всеми строителями свой начальник и т.д.

Одно из важных решений, которое приняло руководство проектного офиса, это эффективная организация процесса анализа принятых решений и документооборота. Был выделен департамент проектного контроля, в который вошли аналитический отдел и отдел бюджетного контроля.

В аналитическом отделе аналитики взаимодействовали со всеми другими департаментами и отделами и контролировали сроки реализации различных этапов проекта по строительству ХАЗа. Они занимались анализом, внесением в модель изменений, написанием отчетов, написанием аналитических записок. На каждое производственное направление закреплялся свой аналитик. Каждый аналитик готовил ближайший график контрактов, которые превращались в задачи смежным департаментам. Далее аналитики собирали статистику исполнения, прогнозы до конца проекта, поставки тех или иных услуг (поставка оборудования, строительные-монтажные работы). Важный момент в анализе: анализировался не только момент опоздания и не укладывание в сроки. Оценка всегда была взвешенная на пересчет потерь невыпущенного алюминия (использовался ресурсный подход) измеряемый в тоннах, и только после этого рассчитывалась рыночная стоимость невыпущенных тонн. В отличие от завода БоАЗ (Богучанский алюминиевый завод, проект РУСАЛА), где единственной оценкой эффективности проекта была прибыльность инвестора. Анализировались различные варианты сценариев реализации мер по предотвращению отставания от графика и отклонения от бюджета. Например, посредством внесения факторов в модель в Spider-project специалисты видели, что отставание составляет одну неделю, писали отчет о том, что в связи с такой-то проблемой отставание составило одну неделю, поэтому должны быть предприняты какие-то меры. Далее предлагалось запараллелить некоторые виды работ, для этого нужно было нанять людей, далее смотрели контракты по условиям сотрудничества. Можно потратить деньги и время на привлечение подрядчика, либо отстать на одну неделю и компании это будет дешевле. Если было возможным заставить подрядчика увеличить количество людей, не доплачивая ему за это дополнительно, это происходило. Таким образом прорабатывались все операции, которые можно было запараллелить. Это было очень эффективной мерой, особенно при проведении тендеров, т.к. выбирался не самый дешевый исполнитель, за которым нужно было все самим делать. Таким образом сроки выравнивались, наилучший сценарий согласовывался на собрании. Также некоторые решения принимались наперед с помощью мозгового штурма, например, иногда команда принимала решение о контрактации заблаговременно для экономии времени в будущем. Как

правило, наняли подрядчиков, по которым уже была статистика. Либо находили подрядчика, который выполнял работы в половину быстрее. При этом стоимость данных услуг была немного дороже, зато завод в последствии начал выпускать алюминий не то что в срок, а еще на неделю раньше. Данный критерий эффективности являлся основополагающим при выборе подрядчика.

В отделе бюджетного контроля основной функционал складывался относительно контроля над расходованием ресурсов в рамках бюджета проекта. Важно отметить, что профессионалов в отдел документооборота пригласили из золотого кадрового резерва РУСАЛа, то есть проектная команда продемонстрировала готовность в управлении преемственности традиций и использования кадрового резерва организации, предоставляя равные возможности и социального лифта при закрытии вакансий.

При строительстве ХАЗ сформировались внутрифирменные стандарты и регламенты. На начальном этапе была привлечена компания Hatch, которая и помогла разработать уникальную методологию для управления проектами в алюминиевой промышленности, взяв за основу PM Book, которую впоследствии доработали и внедрили с учетом специфики алюминиевой промышленности профессионалы внутреннего подразделения РУСАЛа. Необходимо отметить, что в дальнейшем стратегия реализации проекта ХАЗ явилась методологической основой последующих проектов РУСАЛа: Проект ГАЗ (проектирование газоснабжения) [5], ТАЗ (Тайшетский алюминиевый завод) [7], БОАЗ (Богучанский алюминиевый завод) [6]. Также члены проектной команды часто ездили на конференции на базе РУСАЛа, обменивались опытом внедрений, в результате сформировался понятийный аппарат, который в итоге трансформировался во внутрифирменный корпоративный стандарт.

На этапе работы с подрядчиками на начальном этапе было выбрано два основных подрядчика на электротехническое производство и остальные направления, что в итоге привело к задержке подачи исполнительной документации для отчетов по вехам проекта. Поскольку эти подрядчики стали неким горлышком подачи документов, они стали уязвимой стороной процесса проектирования, что в последующем могло привести к увеличению критического пути проекта и увеличению сроков в целом. Подрядчики регулярно затягивали процессы изготовления, подготовки отчетов, сдачи проектной документации в проектный офис, ссылаясь на недобросовестность своих субподрядчиков. Генеральным подрядчикам была предоставлена полная свобода в наем субподрядчиков, т. к. проектный офис полностью освобождал свои ресурсы. В результате выполнения около шестидесяти % работ стало очевидным, что процесс начал затягиваться, качество документации падает, но завод нужно было сдать вовремя. Команда проекта оценила риски и пришла к выводу, что в итоге они не получат исполнительную документацию в нормальном виде и не смогут сдать проект вовремя, т.е. никто не допустит завод в эксплуатацию, соответственно, завод недовыпустит алюминия, недополучит свою прибыль. Поэтому было принято решение усилить отдел качества, набрав в этот отдел еще больше специалистов, владеющих необходимой компетенцией. На данном этапе аналитики сопоставляли расходы на заработную плату вновь привлеченных сотрудников с теми упущенными выгодами, которые может повлечь отставание по срокам. Было принято решение выйти на прямые договоры с каждым из подрядчиков, совсем отказавшись от ген. подрядчиков. Проектный офис взял на себя всю ответственность по консолидации всей исполнительной документации. Каждый

подрядчик готовил исполнительную документацию, а один из отделов подшивал ее в общую папку. На основе экспертных оценок была выведена эффективная формула взаимодействия с исполнителями производства проектной документации: за шестьдесят % объема отвечают генеральные подрядчики, но вот в процессе, уже перешагнув шестьдесят % сроков и освоения бюджета, правильно выйти на прямые договоры.

Одна из проблем, которая упускается в ряде проектов, это формирование и удержание высокой заинтересованности участников в успешных результатах своей работы. Отдельным плюсом разработки внедрения проекта можно назвать высокую вовлеченность генерального директора. Он сам увел работать в Spider project и мог проверить любого сотрудника на данную компетенцию. Он всегда назначал ответственного за ту или иную технологически обособленную область проекта.

Офис практиковал ежемесячный сбор команд по направлениям производства, в команды которых входили аналитик, электрик, проектант, строитель, сотрудник от дирекции по вводу в эксплуатацию. У некоторых специалистов была специфика работы по виду груза. На этих собраниях разбирались и проверялось все до каждого болта, анализировались все телефонные звонки и договоренности. Если сотрудники ошибались, делая доклад, они вставали в конец очереди и заходили повторно после всех. Это могло длиться несколько дней.

Специфика распределения ответственности исполнителей заключалась в том, что один человек занимался чем-то одним, но погружался в эту область с головой. Он должен был получить заявку от строителя или проектанта на закупку своего материала, за который нес ответственность, далее отендерить рынок, выбрать поставщика по тем или иным критериям, заключить договор, проинформировать отдел логистики.

Итак, сделаем выводы о том, какие внутренние и внешние факторы влияют на успешное завершение проекта с выполнением сроков.

1. Грамотное распределение ответственности (матричная организационная структура)
2. Наличие департамента проектного контроля (аналитический отдел, отдел бюджетного контроля)
3. Высокая поддержка инициативы прямым руководителем по внедрению проектной деятельности
4. Собственное помещение под офис (рядом стоящее здание)
5. Мощный документооборот
6. Сотрудники из золотого кадрового резерва
7. Привлеченная фирма для разработки методологии
8. Формирование внешнего проектного офиса
9. Участие только собственного капитала (возможность внеконкурсного отбора)
10. Привлечение генерального подрядчика на начальной стадии реализации проекта, выполнение им шестидесяти % работ
11. Консолидация проектной документации внутри проектного офиса
12. Выход на прямые договоры (оставшиеся 40% работ) для освоения бюджета
13. Близкое географическое расположение потенциальных подрядчиков и доступность ресурсов инфраструктуры (электроэнергия, вода, канализация)
14. Наличие детализированной модели проекта на стадии инициации проекта
15. Отсутствие конкуренции с Китаем на момент строительства завода ХАЗ.

Как показывает практика внедрения КСУП при реализации проекта по строительству завода ХАЗ, процесс внедрения КСУП достаточно затратный во

всех отношениях, затрагивающий различные и внутренние и внешние факторы, которые важны для успешной реализации проекта в рамках сроков и бюджета [4]. На предприятии внедряющем КСУП

снижаются сроки выполнения проектов, отлаживаются механизмы взаимодействия, оптимизируются ресурсы.

Автор благодарит сотрудников Саяногорского Аллюминиевого Завода и особенно Сергея Золотухина за предоставленные возможности работы с документами во время изучения проектного опыта.

Библиографический список

1. Богданов, В. В. Управление проектами. Корпоративная система — шаг за шагом. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. — 248 с.
2. Власенко А.: Совершенствование деятельности проектной организации через построение и внедрение КСУП - 2010.- Режим доступа: <http://www.e-xecutive.ru/community/magazine/1252535-aleksandr-vlasenko-sovershenstvovanie-deyatelnosti-proektnoi-organizatsii-cherez-postroenie-i-vnedrenie-ksup>
3. Гнедых Виктория Александровна: что такое корпоративная система управления проектами и зачем она нужна компании - 2012. - Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2015/04/52665>
4. Зайковский В.Э., Ларина Т.А.: Создание корпоративной системы управления проектами на производственном предприятии - 2012. - Режим доступа: <http://www.zajkovskij.pdf/UserFile/File/works/10.pdf>
5. Сайт компании «PM City» [Электронный ресурс] / URL: <http://www.pmcity.ru/consulting/corporate/>
6. Сайт Богучанского алюминиевого завода [Электронный ресурс] / URL: <http://boaz-zavod.ru/>
7. Сайт компании «ООО Газ-проект» [Электронный ресурс] / URL: <http://proekt-gaz.ru/>
8. Сайт РУСАЛа [Электронный ресурс] / URL: <http://www.rusal.ru/>
9. Сайт Тайшетского алюминиевого завода [Электронный ресурс] / URL: <http://www.rusal-talshet.ru/>
10. Документация предприятия.

References

1. Bogdanov, V. V. Upravlenie proektami. Korporativnaya sistema — shag za shagom. — M. : Mann, Ivanov I Ferber, 2012. — 248 с.
2. Vlasenko A.: Sovershenstvovanie deyatel'nosti proektnoj organizatsii cherez postroenie i vnedrenie KSUP - 2010.- Rezhim dostupa: <http://www.e-xecutive.ru/community/magazine/1252535-aleksandr-vlasenko-sovershenstvovanie-deyatelnosti-proektnoi-organizatsii-cherez-postroenie-i-vnedrenie-ksup>
3. Gnedyh Viktoriya Aleksandrovna: chto takoe korporativnaya sistema upravleniya proektami i zachem ona nuzhna kompanii - 2012.- Rezhim dostupa: <http://web.snauka.ru/issues/2015/04/52665>
4. Zajkovskij V.Eh., Larina T.A.: Sozdanie korporativnoj sistemy upravleniya proektami na proizvodstvennom predpriyatii - 2012. - Rezhim dostupa: <http://www.zajkovskij.rf/UserFile/File/works/10.pdf>
5. Sajt kompanii «PM City» [EHlektronnyj resurs] / URL: <http://www.pmcity.ru/consulting/corporate/>
6. Sajt Boguchanskogo alyuminievogo zavoda [EHlektronnyj resurs] / URL: <http://boaz-zavod.ru/>
7. Sajt kompanii «ООО Gaz-proekt» [EHlektronnyj resurs] / URL: <http://proekt-gaz.ru/>
8. Sajt RUSALa [EHlektronnyj resurs] / URL: <http://www.rusal.ru/>
9. Sajt Talshetskogo alyuminievogo zavoda [EHlektronnyj resurs] / URL: <http://www.rusal-talshet.ru/>
10. Dokumentaciya predpriyatiya.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ (ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ)

Поклонова Е.В., к.э.н., профессор, Сибирский федеральный университет
Стародуб В.А., аспирант, Сибирский федеральный университет

Аннотация: В предлагаемой статье авторы касаются методических вопросов экономической оценки социальной защиты населения в части пенсионного обеспечения. На основе выявленных специфических особенностей данной сферы дается авторское видение «экономической оценки» применительно к социальному сектору. Сформированы взаимосвязанные блоки расчетных показателей, в качестве базы сравнения в которых взяты основные макроэкономические показатели. Выполнено апробирование методических рекомендаций по экономической оценке социальной защиты населения (пенсионного обеспечения) по данным официальной статистики за 6-летний период (2011-2016гг.) по РФ.

Ключевые слова: Экономическая оценка, сфера социальной защиты и поддержки населения, методика количественной оценки, система расчетных показателей, пенсионные выплаты.

Abstract: In the present article, the authors address the issue of methodical aspects of economic evaluation in the social welfare, particularly in retirement plan. The authors stated the viewpoint on "economic evaluation" in the context of social field based on identified specific aspects in this sphere; figured out interrelated units of estimates based on macroeconomic performances; carried out testing of methodological recommendations on economic evaluation in the social welfare (retirement plan) based on official statistics of last 6 years (2011-2016) in the Russian Federation.

Keywords: Economic evaluation, social welfare field, quantitative evaluation methodology, estimates system, pension payment.

Социальная политика является необходимым инструментом социальной защищенности населения. Ее реализация и оценка эффективности требует соответствующих теоретических и методических научных исследований. Оценку расходов на социальную политику в РФ мы провели в публикации [1]. В предлагаемой работе мы делаем попытку создания теоретической базы для методики экономической оценки социальной защиты и поддержки населения. В этой связи ставятся задачи:

1. Изучение дефиниций «оценка» и «экономическая оценка» по научным источникам;
2. Формулировка особенностей сферы социальной защиты и поддержки в РФ. Авторское предложение понятия «экономическая оценка» с учетом специфики сферы социальной защиты и поддержки, которая будет взята за основу создания методики количественной оценки в выбранной области исследования.

В первую очередь сделаем попытку систематизации понятий «оценка» и «экономическая оценка» по научным публикациям.

1. В содержании категории «оценка» встречаются следующие слова и сочетания: «деятельность экспертов», «отношение», «сравнительная цен-

ность», «понятие математической статистики», «результат сравнения», «определение стоимости...».

2. Дефиниция «экономической оценки» предполагает «процесс», который обязательно связан с конкретной областью исследования, т.е. имеет четкое целевое объяснение. Например, экономическая оценка природных ресурсов, земли, ресурсосбережения, инвестиций, капитала и т.д. Исходя из данной логики, мы в качестве базовых теоретических моментов примем, во-первых, «оценку» как систему расчетов и, во-вторых, в привязке к социальной сфере (социальная защита и поддержка).

Для формулировки авторского понимания «экономической оценки социальной защиты и поддержки населения» необходимо определить специфические свойства (особенности) данной сферы. На базе изучения соответствующих публикаций мы их сводим в такой перечень: правовая обеспеченность, социальная справедливость, связь с уровнем экономического развития, многообразие форм, сплошной характер, дифференцированность по категориям лиц. Содержание указанных специфических особенностей сферы социальной защиты и поддержки изложим в табл.1.

Таблица 1 - Особенности сферы социальной защиты и поддержки населения [составлено авторами]

Особенности	Содержание
Правовая обеспеченность	Определение размера социальных льгот и выплат, особых прав и преимуществ отдельным категориям населения законодательно закреплено. Такие правовые меры компенсируют неблагоприятные особенности жизненного положения населения. Социальные выплаты в части: различных видов пенсий, отчисления в страховые фонды, единовременные денежные выплаты, система льгот для различных категорий граждан строго регламентируется различными Федеральными законами
Социальная справедливость	Проводимая государством социальная политика должна на практике реализовывать принцип социальной справедливости в виде социальной защищенности граждан, определяя законодательно их социальные гарантии
Связь с уровнем экономического развития	Расходы на социальную политику, включая меры социальной поддержки и защиты населения, прямо зависят от уровня экономического развития страны и отдельных ее регионов
Многообразие форм	Многообразие факторов, приводящих к ухудшению жизненного положения населения, определяет и неоднородный его состав. Как следствие этого имеет место многообразие видов и форм мер социальной защиты и поддержки населения
Сплошной характер	Все лица по признаку возраст или другим критериям, попавшие в трудную жизненную ситуацию, могут рассчитывать на меры социальной защиты и поддержки
Дифференцированность по категориям лиц	Размер пенсий и социальных выплат дифференцируется по категориям лиц, нуждающихся в социальной защите и поддержке, что закреплено в соответствующих нормативных документах

Понимание специфики исследуемой сферы даст более четкое представление ее экономической оценки и алгоритм формирования конкретных методик анализа. В авторском видении экономическая оценка социальной защиты и поддержки населения представляет собой количественный анализ системы структурированных показателей по блокам на основе официальных статистических данных с учетом особенностей исследуемой сферы (связи с уровнем экономического развития, многообразием форм, дифференциации по категориям лиц) с обоснованием баз сравнения.

Любой количественный анализ предполагает понимание имеющейся информационной базы. Нами была проведена такая работа. В результате было

получено, что соответствующее исследование можно организовать на следующих информационных ресурсах: данные Росстата, Минфина, казначейств, сайты администраций территорий. Причем мы сгруппировали показатели Росстата по блокам: население, заработная плата и прожиточный минимум, пенсионеры и пенсии, социальные выплаты (пенсионный фонд, фонд обязательного страхования).

Любая методика имеет стандартные элементы в виде: цели, исходной информации, принципов, методов исследования и блоков анализа. Применительно к области социальной защиты и поддержки населения указанные элементы раскрыты в табл.2.

Таблица 2 - Элементы методики количественной оценки социальной защиты и поддержки населения [совместно авторами]

Элементы	Содержание
Цель	Экономическая оценка социальной защиты и поддержки населения
Информационная основа	Официальные данные: <ul style="list-style-type: none"> • Росстата • Пенсионного фонда РФ • Минфина • сайта администрации территории (Красноярского края)
Принципы	<ul style="list-style-type: none"> • Полнота информации • Всесторонность анализа на основе блочной системы показателей • Критериальность (наличие базы сравнения) • Дифференциальность (учет разных слоев населения, требующего социальной защиты и поддержки) • Уровневый подход (по субъектам РФ)
Методы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Статистические: <ol style="list-style-type: none"> 1.1 Абсолютные и относительные величины 1.2 Средние величины 1.3 Показатели вариации 1.4 Динамические ряды 1.5 Группировка 1.6 Ранжирование 1.7 Табличный 1.8 Графический
Блоки анализа	<ol style="list-style-type: none"> 1- Оценка численности населения, нуждающаяся в социальной защите и поддержке 2 - Оценка суммы выплат населению для обеспечения социальной защиты и поддержки 3- Оценка среднего размера социальных выплат

Требует комментариев, с нашей точки зрения, выделяемые блоки анализа в виде количественной оценки:

1 - численности населения, нуждающегося в социальной защите и поддержке;

2 - суммы выплат населению для обеспечения социальной защиты и поддержки;

3 - среднего размера социальных выплат (пенсий).

По нашему мнению, данные группы показателей позволят системно и всесторонне дать экономическую оценку социальной защите и поддержке населения. В силу того, что в анализируемом секторе подавляющую долю составляют пенсионеры – население выше трудоспособного возраста, то конкретизация методики будет происходить именно для них. К тому же существующие меры социальной поддержки также преимущественно относятся к пенсионерам. Пенсионное обеспечение в качестве основного инструмента социальной защиты было рассмотрено в нашей работе [3]. Исследованию динамики численности пенсионеров и выплат пенсий по старости в РФ была посвящена наша публикация [4]. Изложение теоретического и практического материала по первому блоку анализа «оценка численности населения, нуждающегося в социальной защите и поддержке» в части пенсионеров проведена в статье [2].

Систему расчетных показателей второго блока экономической оценки социальной защиты и поддержки населения представим в табл.3.

В данной статье мы планируем апробировать авторские методические указания относительно только второго уровня экономической оценки социальной защиты и поддержки населения. Они касаются стоимостных расходов пенсионных выплат всем пенсионером, а также работающей и неработающей их части. При этом частными задачами этого раздела научного исследования можно считать:

1. Соотношение пенсионных выплат с разными базами, а именно: ВВП, фондом оплаты труда, социальными выплатами всего, общими расходами пенсионного фонда.

2. Анализ динамики сумм пенсионных выплат в целом и дифференцировано по признаку «занятости».

3. Исследование структуры пенсионных расходов по критерию наличия работы у лиц пенсионного возраста.

4. Изучение динамики структуры сумм пенсионных выплат по различным категориям пенсионного обеспечения.

5. Сравнительный анализ средней пропорции отдельных категорий пенсионеров в общей их численности и в суммарных выплатах.

Таблица 3 - Система расчетных показателей второго блока анализа (сумм пенсионных выплат) [составлено авторами]

Расчетные показатели	Результат анализа
1. Коэффициенты нагрузки по стоимостным показателям	
<p>Коэффициенты нагрузки сумм пенсионных выплат КН(С). Отношение сумм пенсионных выплат (ПВ) к разным базам сравнения:</p> <ul style="list-style-type: none"> валовому внутреннему продукту (ВВП); фонду оплаты труда (ФОТ); социальным выплатам (СВ); всем расходам пенсионного фонда (РПФ) 	<p>Значение доли сумм фактических пенсионных выплат к разным базам сравнения (ВВП, ФОТ, СВ, РПФ) как характеристика стоимостной нагрузки.</p> <p>В динамике значения таких коэффициентов будут отражать либо рост, либо снижение «нагрузки» фактических расходов пенсионных выплат к разным макроэкономическим показателям</p>
2. Структура сумм пенсионных выплат по признаку «занятости» пенсионеров	
Доля в пенсионных выплатах работающих и неработающих пенсионеров	<p>По отдельным годам: относительное распределение сумм пенсионных выплат по работающей и неработающей части пенсионеров</p> <p>В динамике: фиксирование структурных сдвигов в суммах пенсионных выплатах по признаку «занятости» пенсионеров</p>
3. Структура сумм пенсионных выплат по категориям пенсионеров	
3.1 Всех пенсионеров	<p>По отдельным годам: концентрация сумм пенсионных выплат по категориям всех пенсионеров</p> <p>В динамике: фиксирование структурных сдвигов в пенсионных выплатах по категориям всех пенсионеров</p>
3.2 Работающих пенсионеров	<p>По отдельным годам: концентрация сумм пенсионных выплат по категориям работающих пенсионеров</p> <p>В динамике: фиксирование структурных сдвигов в пенсионных выплатах по категориям работающих пенсионеров</p>
3.3 Неработающих пенсионеров	<p>По отдельным годам: концентрация сумм пенсионных выплат по категориям неработающих пенсионеров</p> <p>В динамике: фиксирование структурных сдвигов в пенсионных выплатах по категориям неработающих пенсионеров</p>
4. Сравнение структуры численности и сумм пенсионных выплат по категориям пенсионеров	
Разница соответствующих долей по суммам пенсионных выплат и численности в разрезе категорий пенсионеров по отдельным годам или обобщенно за укрупненный период	Различия в соответствующих пропорциях будет определяться откликом средних размеров пенсий, дифференцировано по категориям пенсионеров

На первом этапе практического исследования выполним сравнение сумм пенсионных выплат с разными базами (показатели «нагрузки»). В методических указаниях табл.3 в качестве таковых мы

выбрали: ВВП, фонд оплаты труда, общая сумма социальных выплат и все расходы пенсионного фонда. Показатели «нагрузки» по стоимостным параметрам приведены в табл.4.

Таблица 4 - Сумма пенсионных выплат к разным базам сравнения по РФ за 2011-2015 гг., %

Годы	Показатели «нагрузки» по стоимости (суммы пенсионных выплат в % к)			
	ВВП	фонду оплаты труда	социальным выплатам	всем расходам пенсионного фонда
2011	6,1	18,2	67,8	81,9
2012	6,0	17,4	69,4	81,4
2013	6,3	17,5	70,5	78,6
2014	6,2	17,7	70,2	85,1
2015	6,5	18,3	71,4	85,7
В среднем за год	6,2	17,8	69,9	82,5

Расчитано по [5,6,7,8,11].

По приведенным данным показателей «нагрузки» через стоимостные показатели отметим:

1. К макропоказателю ВВП РФ сумма всех пенсионных выплат по годам варьирует в границах 6,0-7,2% при среднем значении 6,2% с тенденцией к росту.

2. Отчисления в фонд пенсионного страхования по нормативу от фонда оплаты труда составляет 22%. Фактически выплаченные средства пенсионерам несколько ниже с колеблемостью 17,5-18,3% при обобщенной доли 17,8% за 6-летний период.

3. В сумме социальных выплат, осуществляемых в стране и состоящих из пенсий, пособий и стипендий, пенсионные расходы в среднем занимают подавляющую часть, а именно почти 70% %.

4. К общим расходам пенсионного фонда выплаты пенсий по категориям варьируют в интервале 79-86% при обобщенном уровне 82,5%.

Согласно заявленным задачам данного исследования проведем анализ динамики сумм пенсионных выплат по всем пенсионерам и с учетом их занятости. Аналитические данные оформлены в табл.5.

Таблица 5 – Цепные отклонения и темпы сумм выплат всем пенсионерам, работающей и неработающей их части по РФ за 2011-2016гг., млн. руб.

Цепные	Г о д ы						В среднем за год
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Сумма выплат для всех пенсионеров, состоящих на учете в ПФРФ							
Откл., (+,-)	x	+368676,5	+469665,3	+479878,4	+479952,4	+777589,4	+515152,4
Темпы,%	100,0	110,2	111,8	110,8	109,7	114,4	111,4
Сумма выплат работающим пенсионерам							
Откл., (+,-)	x	+171616,8	+214375,2	+231672,6	+226918,9	+273097,4	+223536,2
Темпы,%	100,0	114,6	115,9	114,8	112,6	113,5	114,3
Сумма выплат для неработающих пенсионеров							
Откл., (+,-)	x	+197059,7	+255290,1	+248205,8	+253033,5	+504492,0	+291616,2
Темпы,%	100,0	108,1	109,7	108,6	108,1	114,9	109,8

Рассчитано по [9,10]

Цепные темпы таких расходов РФ за 2011-2016гг. предствалены на графике (рис.1).

По приведенным цифровым и графическим данным можно заключить:

1. Все пенсионные выплаты по общей сумме и в разрезе работающей и неработающей части пенсионеров имеют только положительную динамику.

2. Темпы роста пенсионных расходов существенно выше для занятой части пенсионеров в сравнении с их динамикой по всей численности и

неработающей категории. По среднегодовым темпам это выглядит так, 114,4% и 111,4; 109,8%.

3. По отдельным годам интенсивность динамики выплат работающим пенсионерам была также выше сравнимых категорий. Исключение составил только 2016г., когда темпы роста пенсионных расходов занятых пенсионеров и общей их численности опережали динамику данного стоимостного показателя в отношении работающих лиц. Отмеченная ситуация наглядно иллюстрируется на приведенном рис.1.

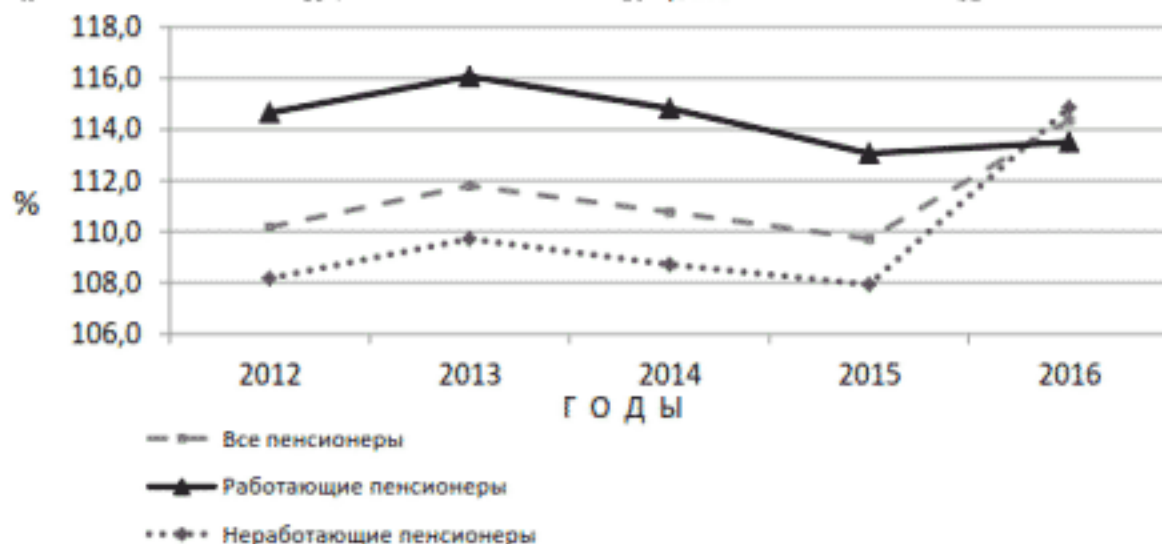


Рисунок 1 – Цепные темпы сумм выплат пенсионерам по признаку «занятость» в РФ за 2011-2016гг., %

Для углубления количественного анализа в выбранной логике исследования рассчитаем долю

пенсионных выплат по признаку «занятости» пенсионеров. Итоги такой работы отражены в табл. 6.

Таблица 6 - Динамика структуры выплат пенсионерам по признаку «занятость» в РФ за 2011-2016гг., %

Г о д ы						Средняя доля	Откл. за период (+,-)
2011	2012	2013	2014	2015	2016		
Доля в суммах пенсионных выплат работающим пенсионерам							
31,2	32,4	33,7	34,9	36,0	35,7	34,0	+4,5
Доля в суммах пенсионных выплат неработающим пенсионерам							
68,8	67,6	66,3	65,1	64,0	64,3	66,0	-4,5

Рассчитано по [9,10]

За анализируемы шесть лет в РФ закономерным можно считать рост пропорций пенсионных выплат в пользу работающих пенсионеров (+4,5%) и сокращение весомости соответствующих расходов неработающей их части. Доля расходов ПФР РФ занятой части пенсионеров варьирует в пределах 31-36% по рассматриваемым годам и обобщенно за

2011-2016гг. на уровне 34% всех пенсионных расходов.

Решая следующую частную задачу, проведем анализ динамики структуры пенсионных выплат по всем пенсионерам в разрезе 7 учитываемых категорий, состоящим на учете в ПФРФ, на основе информации табл.7.

Таблица 7 - Динамика структуры сумм выплат по категориям пенсионеров, состоящих на учете в системе ПФ РФ, за 2011-2016 гг., %

Категории	Годы						Откл. (+;-)	Средняя доля
	2011	2012	2013	2014	2015	2016		
Всего пенсионеры, в том числе:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-	100,0
по старости	87,91	88,11	88,18	88,43	88,22	88,37	+0,46	88,20
по инвалидности	4,60	4,31	4,09	3,91	3,70	3,53	-1,07	4,03
по случаю потери кормильца	2,33	2,25	2,19	2,16	2,12	2,14	-0,19	2,20
пострадавшие в результате радиационных и техногенных катастроф и члены их семей	0,62	0,64	0,67	0,63	0,68	0,69	+0,07	0,66
федеральные государственные гражданские служащие	0,18	0,19	0,21	0,22	0,23	0,24	+0,06	0,21
социальные	4,33	4,47	4,64	4,62	5,03	5,00	+0,67	4,68
Прочие (в т.ч. летчики-испытатели)	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,00	0,02

Рассчитано по [9]

Выводы по ней касаются двух аспектов:

1. В основную группу пенсионных выплат входят три основных направления обобщенно за 6-летний период (2011-2016гг.): по старости (88,2%), социальные пенсии (4,68%) и по инвалидности (4,03%). На перечисленные группы расходов пришлось суммарно почти 97%.

2. В анализируемом периоде фиксируется следующие структурные сдвиги: из 7 рассматриваемых

категорий пенсионеров только по двум (инвалидность и по случаю потери кормильца) фиксируется сокращение долей. По остальным группам пропорции растут.

Аналогичное исследование проведем относительно работающих пенсионеров по распределению объемов выплат в разрезе категорий пенсионного обеспечения. Соответствующие данные представлены в табл.8.

Таблица 8 - Динамика структуры сумм выплат работающим пенсионерам по категориям, состоящих на учете в системе ПФ РФ, за 2011-2016 гг., %

Категории	Годы						Откл. (+;-)	Средняя доля
	2011	2012	2013	2014	2015	2016		
Всего пенсионеры, в том числе:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-	100,0
по старости	94,32	94,62	94,80	95,07	95,19	95,20	+0,88	94,87
по инвалидности	4,35	4,03	3,77	3,54	3,31	3,19	-1,16	3,70
по случаю потери кормильца	0,05	0,05	0,05	0,04	0,07	0,10	+0,05	0,06
социальные	0,38	0,40	0,44	0,46	0,52	0,56	+0,17	0,46
Остальные 3 категории	0,90	0,90	0,94	0,89	0,91	0,95	+0,05	0,91

Рассчитано по [10]

В работающей части пенсионеров основная доля пенсионных выплат закономерно приходится на категорию лиц, получающих социальную поддержку по старости (обобщенно 94,87%) с ростом пропорций на +0,88%. На втором месте группу лиц по ин-

валидности (3,70%) со снижением весомости за шесть лет на -1,16%.

Распределение структур пенсионных выплат по категориям в неработающей части пенсионеров оформим в табл.9.

Таблица 9 - Динамика структуры сумм выплат неработающим пенсионерам по категориям, состоящим на учете в системе ПФ РФ, за 2011-2016 гг., %

Категории	Годы						Откл. (+;-)	Средняя доля
	2011	2012	2013	2014	2015	2016		
Всего пенсионеры, в том числе:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-	100,0
по старости	84,82	90,52	90,66	90,78	90,87	91,06	6,24	89,79
по инвалидности	4,73	4,76	4,57	4,41	4,25	4,03	-0,70	4,46
по случаю потери кормильца	3,43	3,60	3,58	3,61	3,61	3,61	+0,19	3,57
социальные	6,24	0,23	0,24	0,26	0,27	0,28	-5,96	1,26
Остальные 3 категории	0,78	0,89	0,95	0,94	1,00	1,02	+0,24	0,92

Рассчитано по [9,10]

Пенсионные выплаты среди неработающей части пенсионеров распределились в РФ обобщенно за 2011-2016гг. в ранжированном виде следующим образом: подавляющая часть таких расходов приходится на группу выплат по старости (почти 90%). Далее категории по инвалидности, по случаю потери кормильца и социальные (соответственно 4,46; 3,57 и 1,26%). Из приведенного перечня сокращение структуры выплат наблюдалось только по двум категориям: инвалидность и социальные (-0,76 и -5,96%). Остальные категории пенсионеров повыси-

ли свою весомость в общей сумме пенсионных выплат.

Решая заключительную задачу данной практической части статьи, сделаем сравнительный анализ доли отдельных категорий в численности и сумме выплат для всех пенсионеров и работающей их части. Из 7 категорий учета пенсионеров сохраним в анализе только 4 основные: по старости, инвалидность, потеря кормильца и социальные выплаты. Итоги такого параллельного анализа приведены в табл.10.

Таблица 10 - Сравнение средних долей отдельных категорий пенсионеров в общей их численности и суммарных выплатах по РФ обобщенно за 2011-2016гг.,%

Виды пенсий	Все пенсионеры			Работающие пенсионеры		
	численности	выплатах	(+;-)	численности	выплатах	(+;-)
По старости	82,56	88,20	+5,64	92,47	94,87	+2,4
По инвалидности	6,03	4,03	-2,00	5,77	3,70	-2,07
По случаю потери кормильца	3,38	2,20	-1,18	0,10	0,06	-0,04
Социальные	7,16	4,68	-2,48	0,73	0,46	-0,27
Итого	99,13	99,11	x	99,07	99,09	x

В выводах по ней укажем:

1. Для всех пенсионеров РФ обобщенно за 2011-2016гг. доля выплат в группе «пенсии по старости» превысила удельный их вес в численности на +5,64%. Причиной такого «расхождения» является более высокий средний размер пенсий в сравнении с другими категориями.

2. Аналогичная ситуация наблюдалась и в группе работающих пенсионеров. Правда, с несколько меньшим расхождением (+2,4%).

3. По всем оставшимся трем категориям (инвалидность, потеря кормильца, социальные) структура их численности выше пропорций сумм выплат. Объяснение данному факту лежит в плоскости дифференциации среднего размера пенсий по разным группам пенсионеров. В данном случае они меньше, чем пенсии по старости. Данную мысль количе-

ственно доказывает проведение третьего блока анализа по авторской методике. Этому будет посвящена специальная публикация.

Представленный фрагмент количественной оценки социальной защиты населения в части пенсионного обеспечения по суммам выплат можно организовывать не только в целом по РФ, но и отдельным ее субъектам. Статистический учет позволяет это делать.

Проведение системного и блочного количественного анализа социальной защиты и поддержки населения по различным территориям на основе традиционных статистических приемов (относительные, средние величины, ранжирование) дает необходимую информацию для оценки состояния социальной политики и обоснования стратегических направлений.

Библиографический список

1. Поклонова, Е.В. Расходы на социальную политику: состояние и тенденции / Е.В. Поклонова, И.П. Загора, В.А. Стародуб // Экономика и предпринимательство. – Москва, 2015. – №11.2. – С.112-117.
2. Поклонова, Е.В. Пенсионеры РФ: количественный анализ нагрузки и структуры по видам пенсионного обеспечения / Е.В. Поклонова, В.А. Стародуб. // «Научный диалог: экономика и менеджмент»: сб. научных трудов мат-в VI межд. науч.-практ. конф., 8 мая, 2017г. – Санкт-Петербург: Изд-во ЦНК МНИФ «Общественная наука», 2017. – С.31-36.
3. Поклонова, Е.В. Пенсионное обеспечение РФ как инструмент социальной защиты населения / Е.В. Поклонова, В.А. Стародуб // «Проблемы современной экономики»: сб. мат-в XXXV межд. науч.-практ. конф., 19 декабря 2016г. Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Изд-во ЦРНС, 2016. – С. 61-66.
4. Поклонова, Е.В. Динамика численности пенсионеров и выплат пенсий по старости в РФ / Е.В. Поклонова, В.А. Стародуб // «Инновационный вектор развития в условиях риска и неопределенности: новые задачи и пути их решения в экономике, проектной менеджменте, образовании, юриспруденции, языкознании, искусствоведении, культурологии, экологии, зоологии, химии, биологии, медицине, психологии, политологии, филологии, философии, социологии, градостроительстве, информатике, технике, математике, физике, истории, растениеводстве»: сб. науч. статей межд. науч.-практ. конф., 30-31 марта 2015 года, г. Санкт-Петербург. – СПб.: Изд-во «КультИнформПресс», 2015. – С.106-111.
5. Валовой внутренний продукт годовые данные [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab1.htm
6. Общий объем социальных выплат (по утвержденным данным годовых расчетов показателей денежных доходов и расходов населения) [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/06-06.doc
7. Поступление и расходование средств пенсионного фонда российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/gfi25.doc
8. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности в российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/zrpl-v.doc
9. Численность пенсионеров и средний размер назначенных пенсий по видам пенсионного обеспечения и категориям пенсионеров в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральная служба государ-

ственной статистики – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/generation/ur1-7.doc.

10. Численность работающих пенсионеров, состоящих на учете в системе пенсионного фонда российской Федерации, по видам пенсионного обеспечения и категориям пенсионеров в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/generation/ur1-4.doc
11. Численность занятых по субъектам Российской Федерации, в среднем за год [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/trud2.xls

References

1. Poklonova, E.V. Raskhody na social'nyu politiku: sostoyanie i tendencii/ E.V. Poklonova, I.P. Zagora, V.A. Starodub // *Ekonomika i predprinimatel'stvo*. – Moskva, 2015. – №11.2. – S.112-117.
2. Poklonova, E.V. Pensionery RF: kolichestvennyy analiz nagruzki i struktury po vidam pensionnogo obespecheniya / E.V. Poklonova, V.A. Starodub. // «Nauchnyy dialog: ekonomika i menedzhment»: sb. nauchnykh trudov mat-v YI mezhd. nauch.- prakt. konf., 8 maya, 2017g. / Sankt-Peterburg: Izd-vo CNK MNIF «Obshchestvennaya nauka, 2017. – S. 31-36.
3. Poklonova, E.V. Pensionnoe obespechenie RF kak instrument social'noy zashchity naseleniya / E.V. Poklonova, V.A. Starodub // «Problemy sovremennoy ekonomiki»: sb. mat-v HKHKHY mezhd. nauch.- prakt. konf., 19 dekabrya 2016g. / Pod obshch. red. S.S. Chernova. – Novosibirsk: Izd-vo CRNS, 2016. – S. 61-66.
4. Poklonova, E.V. Dinamika chislennosti pensionerov i vyplat pensij po starosti v RF / E.V. Poklonova, V.A. Starodub // «Innovatsionnyy vektor razvitiya v usloviyah riska i nepredelennosti: novye zadachi i puti ih resheniya v ekonomike, proektnom menedzhmente, obrazovanii, yurisprudencii, yazykoznanii, iskusstvovedenii, kul'turologii, ekologii, zoologii, himii, biologii, medicine, psikhologii, politologii, filologii, filosofii, sociologii, gradostroitel'stve, informatike, tekhnike, matematike, fizike, istorii, rasteniyevodstve»: sb. nauch. statej mezhd. nauch.- prakt. konf., 30-31 marta, 2015 goda, g. Sankt-Peterburg. – SPb.: Izd-vo «Kul'tinformPress», 2015. – S.106-111.
5. Valovoy vnutrenniy produkt: godovye dannye [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab1.htm
6. Obshchiy ob'em social'nykh vyplat (po utverzhdenym dannym godovykh raschetov pokazatelej denezhnykh dohodov i raskhodov naseleniya) [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/06-06.doc
7. Postuplenie i raskhodovanie sredstv pensionnogo fonda Rossijskoj federacii [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/gfi25.doc
8. Srednesyachnaya nominal'naya nachislennaya zarabotnaya plata rabotnikov organizacij po vidam ekonomicheskoy deyatel'nosti v Rossijskoj federacii [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/zrpl-v.doc
9. Численность пенсионеров и средний размер назначенных пенсий по видам пенсионного обеспечения и категориям пенсионеров в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/generation/ur1-7.doc.
10. Численность работающих пенсионеров, состоящих на учете в системе пенсионного фонда российской Федерации, по видам пенсионного обеспечения и категориям пенсионеров в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/generation/ur1-4.doc
11. Численность занятых по субъектам Российской Федерации, в среднем за год [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/trud2.xls.

ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ ФИНАНСОВОГО АКТИВА БЮДЖЕТНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ

Протасов Д.Н., к.э.н., доцент, Тамбовский Государственный Технический университет

Аннотация: Представлены экономико-математические модели, связанные с накоплением и использованием финансового актива. Данные модели основаны на решении линейных дифференциальных уравнений, которые описывают различные стратегии потребления и инвестирования в бизнесе.

Ключевые слова: инвестиции, экономико-математические модели, финансовая поддержка, динамическая модель, динамика развития.

Abstract: Presents economic-mathematical models associated with the accumulation and use of financial asset. These models are based on the solution of linear differential equations that describe the various strategy of consumption and investment in the business.

Keywords: investments; economic-mathematical models; finance support; dynamic model; dynamics of development.

Динамика в трактовке математической экономики представляет собой довольно обширный раздел экономической математики, позволяющий описывать и исследовать развивающиеся во времени социально-экономические процессы с помощью так называемых разностных и дифференциальных уравнений и систем таких уравнений.

Рассмотрим модели, связанные с накоплением финансового актива, доходность которого характеризуется переменной процентной ставкой $r(t)$, начисляемой непрерывно.

Исследуем уравнение динамики банковского вклада при переменной процентной ставке $r(t)$

где t единица времени. Если такой актив, будучи однажды приобретен, в дальнейшем не подвергается инвестированию или реинвестированию, то его динамика описывается линейным однородным дифференциальным уравнением $S' = r(t)S$ при

начальном вкладе $S(t_0) = S_0$ где $S'(t) = \frac{dS}{dt}$.

$$R(t) = \int_{t_0}^t r(s) ds$$

Полагая $S = S_0 e^{R(t)}$, получаем решение начальной задачи в виде:

$$S(t) = S_0 e^{R(t)}$$

Если решить это равенство относительно S_0 , то получим:

$$S_0 = S(t) e^{-R(t)}$$

В экономике этот показатель носит название текущей дисконтированной стоимости первоначально инвестированной суммы S_0 . Он позволяет оценивать ее через будущую наращенную сумму вклада.

Возьмем за основу модель бюджетного ограничения потребителя.

Представим себе потребителя, доход которого складывается из текущей заработной платы $w(t)$ процентов r вложенного капитала, а расходы – из текущего потребления $c(t)$ и инвестирования - накопления капитала (для связи с вышеизложенным обозначим через $S(t)$

В непрерывном описании данной ситуации нужно учесть, что прирост капитала совпадает с производной $S'(t)$ и записать баланс доходов и расходов:

$$\frac{w(t) + rS(t)}{\text{доходы}} = \frac{c(t) + S'(t)}{\text{расходы}}$$

Это равенство и представляет собой бюджетное ограничение потребителя. Решив его относительно производной $S'(t)$ придем к дифференциальному уравнению 1-го порядка в стандартной форме:

$$S'(t) = rS(t) + w(t) - c(t) \quad (1)$$

В этой модели $w(t)$, $c(t)$ являются экзогенными переменными.

Разностный аналог этой модели предоставляет вид:

$$S(t+1) = (1+r)S(t) + w(t) - c(t)$$

Динамическое бюджетное ограничение возникает, например, в микроэкономической модели оптимального поведения потребителя И.Фишера и в ее обобщениях.

Данная модель предполагает возможность использования актива на текущее потребление $c(t)$, что приводит к линейному неоднородному дифференциальному уравнению:

$$S' = r(t)S - c(t) \quad (2)$$

Рассмотрим несколько случаев.

1) Автономный случай. Рассмотрим сначала простейший случай, когда процентная ставка и стратегия потребления постоянны:

$$r(t) = r = const, \quad c(t) = c = const > 0 \quad (3)$$

В этом случае уравнение (2) становится авто-

номным и имеет одну точку равновесия $S^* = \frac{c}{r}$. Как видно из фазового портрета, она неустойчива:

актив неограниченно растет при $S > S^*$ и убывает

при $S < S^*$. Последнее означает, что если инвестор склонен к потреблению и будет расходовать

вклад со скоростью $e > rS$, текущего процентного

расхода rS , то актив неминуемо будет "промотан"

и в некоторый момент T окажется, что $S(T) = 0$,

где T - срок вклада, и вклад будет ликвидирован.

Чтобы это случилось, достаточно выбрать потребление

ниже $e > rS_0$, где S_0 - первоначальный вклад.

Аналитическое решение модели с начальным условием $S(0) = S_0$ можно получить с использованием точки равновесия [1, 2] методом, который приводит к формуле:

$$S(t) = S^* + (S_0 - S^*)e^{rt}, \quad t > 0 \quad (4)$$

Она подтверждает сделанные качественные выводы и, в частности, позволяет легко найти время полного проматывания актива потребителем.

2) Переменная стратегия управления активом, и кусочно-гладкие решения. Пусть теперь вместо жесткой постоянной стратегии потребления инвестор выбирает изменяющуюся во времени стратегию $c(t)$, которая допускает не только потребление, но инвестирование в какие-то промежутки времени, т. е. может принимать значения $c(t) < 0$.

В этой ситуации уравнение становится неавтономным, и мы сталкиваемся с некоторыми особенностями: они заставляют расширить понятие решения дифференциального уравнения и отказаться от его гладкости. Связано это со свойствами возможных стратегий как функций времени.

Действительно, допустим, что инвестор выбрал кусочно- постоянную стратегию управления активами:

$$c(t) = \begin{cases} c_1, & t \in [0, t_1] \\ c_2, & t > t_1. \end{cases} \quad (5)$$

где $t_1 > 0$ - некоторый момент времени, а c_1, c_2 - различные постоянные (скажем, $c_1 > 0$, что соответствует потреблению актива, а $c_2 < 0$ то есть при $t > t_1$ происходит инвестирование).

Формально методы исследования линейных уравнений вида $y' = a(t)y(t) + b(t)$ и теоремы единственности [1, 3] применимы, поскольку они предполагают непрерывность по времени всех коэффициентов линейного дифференциального уравнения, а функция (5) разрывна при $t = t_1$. Но в данном случае затруднение легко преодолевается.

Во-первых, заметим что кусочно непрерывные функции можно интегрировать, разбивая промежутки интегрирования на отрезки непрерывности и суммируя интегралы по ним. Поэтому все формулы имеют смысл при кусочно- непрерывных коэффициентах $a(t), b(t)$. В частности, это относится и к формуле дающей решение задачи Коши для линейного дифференциального уравнения [4]. Правда теперь уже $y(t)$ будет не гладкой, а кусочно-гладкой функцией времени. Она будет непрерывной при всех t , непрерывно дифференцируемой на каждом интервале непрерывности функций $a(t), b(t)$, но в точках разрыва $a(t)$ или $b(t)$ производной $y'(t)$ не будет существовать.

Чтобы охватить важные для приложений модели с разрывными коэффициентами, естественно рассматривать кусочно-гладкие решения дифференциальных уравнений, удовлетворяющие ему всюду, кроме точек разрыва производной (моментов разрыва коэффициентов уравнения). С геометрической точки зрения интегральные кривые кусочно-гладких решений будут иметь угловые точки, соответствующие моментам времени, в которых производная решения не существует.

Во-вторых, находить кусочно-гладкие решения можно путем последовательного интегрирования линейного дифференциального уравнения на про-

межутках непрерывности коэффициентов с непрерывной стыковкой в точках разрыва коэффициентов.

В рассматриваемом случае разрывной стратегии (3.41) мы должны сначала найти решение на отрезке $[0, t_1]$, интегрируя уравнение:

$$S' = rS - c_1 \quad (6)$$

с заданным начальным условием $S(0) = S_0$.

Это автономное дифференциальное уравнение имеет решение:

$$S(t) = \frac{c_1}{r} + \left(S_0 - \frac{c_1}{r} \right) e^{rt}, \quad t \in [0, t_1]. \quad (6)$$

которое получается аналогично случаю (3.40). Тем самым траектория на отрезке $[0, t_1]$ найдена, и в частности известно значение:

$$S(t_1) = \frac{c_1}{r} + \left(S_0 - \frac{c_1}{r} \right) e^{rt_1}. \quad (7)$$

Для непрерывной стыковки принимаем его за начальное условие для следующего промежутка

непрерывности $t \geq t_1$ и решаем на нем уравнение:

$$S' = rS - c_2. \quad (8)$$

Это дает нам следующий кусок траектории

$$S(t) = \frac{c_2}{r} + \left(S_1 - \frac{c_2}{r} \right) e^{r(t-t_1)} \quad (9)$$

Вместе с равенствами (6), (7) эта формула описывает кусочно - гладкое при всех $t \geq 0$ решение данного уравнения, соответствующее стратегии (5).

Допустим для определенности, что обладатель актива решил сначала «промотать» половину начального актива с постоянной скоростью $c_1 > 0$, а затем поддерживать актив на постоянном уровне.

Пользуясь найденным решением, можно найти соответствующий момент времени t_1 , окончания периода «потребления», а также скорость инвестирования c_2 при $t \geq t_1$. Так как в данном случае

$S(t_1)$ должно равняться $S_1 = \frac{S_0}{2}$, то формула (7) принимает вид:

$$\frac{S_0}{2} = \frac{c_1}{r} + \left(S_0 - \frac{c_1}{r} \right) e^{rt_1}$$

Отсюда путем преобразования и логарифмирования найдем искомый момент t_1 :

$$t_1 = \frac{1}{r} \ln \left(\frac{rS_0 - 2c_1}{2(rS_0 - c_1)} \right).$$

Скорость инвестирования c_2 найдем из условия постоянства актива при $t \geq t_1$. Функция

$S(t) = \frac{S_0}{2}$ должна удовлетворять дифференциаль-

ному уравнению (8), что дает равенство

$$0 = r \frac{S_0}{2} - c_2, \quad c_2 = r \frac{S_0}{2}.$$

Отсюда получаем 3) Общий неавтономный случай и дисконтирование. Вернемся теперь к общему уравнению актива

(2), считая $r(t)$ и $c(t)$ заданными кусочно-непрерывными функциями времени на полупрямой $t \geq 0$. Тогда, в соответствии с формулой решения задачи Коши кусочно-гладкое решение с $S(0) = S_0$ запишется в виде:

$$S(t) = e^{R(t)} \left[S_0 - \int_0^t e^{-R(s)} c(s) ds \right], \quad (10)$$

$$R(t) = \int_0^t r(s) ds$$

где

то есть будущая стоимость актива меняется под влиянием ставки процента и стратегии его использования.

Разрешая равенство (10) относительно S_0 получим формулу:

$$S_0 = e^{-R(t)} S(t) + \int_0^t e^{-R(s)} c(s) ds$$

Она устанавливает связь между текущей ценой актива S_0 , его будущей стоимостью и суммарным

потреблением актива при $c(t) \geq 0$. При этом стоимость будущего актива и поток потребления дисконтируются рыночной ставкой процента: отдаленные во времени актив и потребление оцениваются ниже ближайших.

4) Уравнение арбитража. Рассмотрим инвестора, который решает вопрос о приобретении актива, дающего право на периодически получаемый или

купонный доход $C(t)$ (размерность – деньги в единицу времени), а также доход от прироста актива.

Пусть $V(t)$ – стоимость предполагаемого актива. Инвестор вложит средства в приобретение актива, если суммарная стоимость от инвестиций, то есть купонный доход и прирост стоимости актива, будет по крайней мере не меньше, чем доход, гарантированный надежным коммерческим банком со ставкой процента r . За достаточно малый отрезок времени Δt

денежный депозит в банке принесет инвестору

доход в $rV(t)\Delta t$ ден. ед., а доход от актива составит:

$$C(t)\Delta t + (V(t + \Delta t) - V(t)).$$

Сформулированное условие инвестирования можно записать в виде неравенства:

$$rV(t)\Delta t \leq C(t)\Delta t + (V(t + \Delta t) - V(t)). \quad (11)$$

Однако на развитом (эффективном) финансовом рынке строгое неравенство здесь невозможно по крайней мере в течение достаточно длительного времени, поскольку тогда возможен арбитраж – получение дополнительного дохода за счет простого перераспределения средств. Действительно, при строгом неравенстве инвесторам будет выгодно занимать деньги в банке и вкладывать в данный актив, зарабатывая на несовершенстве рынка. Увеличение заявок на займы заставит банк поднять про-

цент, а увеличение покупок повысит его цену, сократив доходность. Можно полагать, что эти процессы будут происходить до тех пор, пока в (11) восстановится равенство – своеобразное рыночное равновесие.

Если теперь в (11) заменить знак неравенства на равенство, поделить на Δt и перейти к пределу при $\Delta t \rightarrow 0$, то получим дифференциальное уравнение арбитража:

$$rV(t) = C(t) + \frac{dV(t)}{dt}. \quad (12)$$

Оно отражает условие отсутствия арбитражной прибыли и играет важную роль в теории эффективных финансовых рынков.

Решение уравнений арбитража с начальным условием $V(0) = V_0$ описывается формулой, вполне аналогичной (10). Это решение в прямом

времени от $t = 0$ в сторону возрастания t или как сказать, «впередсмотрящее» решение. Однако для многих экономических процессов естественно считать известным не начальное условие, а конечное – значение решения в некоторый момент $T > 0$.

Например, стоимость актива в будущий момент T может быть оговорена условиями контракта как нарицательная стоимость долга (сумма, взятая займы, вместе с процентами). В этом случае решение уравнения (12) ищется в обратном времени от $t = T$ к $t = 0$ с конечным граничным условием:

$$V(T) = V_T. \quad (13)$$

Это «назадсмотрящее» решение можно получить обычным методом вариации произвольной постоянной, выбрав постоянную интегрирования так, чтобы выполнялось конечное условие (13), но можно свести конечную задачу к начальной путем обращения времени – введения новой независимой переменной

$\tau = T - t$. Когда t убывает от T до 0, τ возрастает от 0 до T ; для функции $\chi(\tau) = V(T - t)$, получаем дифференциальное уравнение:

$$\frac{d\chi}{d\tau} = -r\chi + c(\tau) \quad (14)$$

$$\text{где } c(\tau) = C(T - \tau), \text{ и где } \chi(0) = V(T) = V_T. \quad (15)$$

Заметим, что обращение времени соответствует простой смене знака в дифференциальном уравнении, сравнив (14) с (12). Задача (14), (15) имеет решение:

$$\chi(\tau) = e^{r\tau} \left[V_T + \int_0^\tau e^{-rs} c(s) ds \right].$$

Из него, обратной заменой $V(t) = \chi(T - t)$, $\tau = T - t$, получаем решение конечной задачи (12), (13):

$$V(t) = e^{r(t-T)} \left[V_T + \int_T^t e^{r(T-s)} c(s) ds \right]. \quad (16)$$

Решение (16) показывает, что рыночная стоимость долга представляет собой дисконтированную нарицательную стоимость долга, скорректированную на величину дисконтированной стоимости купонных выплат.

Библиографический список

1. Дыхта В.А. Динамические системы в экономике. Введение в анализ одномерных моделей: учебное пособие / Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003.
2. Самарский, А.А. Математическое моделирование. Идеи. Методы. Примеры. / А.А. Самарский, А.Л. Михайлов. -- 2-е изд. испр. - М.: Физматлит, 2001.
3. Федосеев, В.В. Экономико-математические методы и прикладные модели / В.В. Федосеев, А.Н. Гармаш, Д.М. Дайитбегов. - М.: ЮНИТИ, 2000.
4. Эрроусмит, Д. Обыкновенные дифференциальные уравнения. Качественная теория с приложениями: Научное издание / Д. Эрроусмит, К. Плейс. - М.: ПЛАТОН.-, 1997.

References

1. Dyhta V.A. Dinamicheskie sistemy v ekonomike. Vvedenie v analiz odnomernykh modelej: uchebnoe posobie / Irkutsk: Izd-vo BGUEP, 2003.
2. Samarskiy, A.A. Matematicheskoe modelirovanie. Idei. Metody. Primery. / A.A. Sa-marskiy, A.L. Mihajlov. -- 2-e izd. Ispr. - M.: Fizmatlit, 2001.
3. Fedoseev, V.V. Ekonomiko-matematicheskie metody i prikladnye modeli / V.V. Fedo-seev, A.N. Garmash, D.M. Dajitbegov. - M.: YUNITI, 2000.
4. Ehrrousmit, D. Obyknovennyye differentsial'nye uravneniya. Kachestvennaya teoriya s prilozheniyami: Nauchnoe izdanie / D. Ehrrousmit, K. Plejs. - M.: PLATON.-, 1997.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКСПЕРТНОГО ПОДХОДА ПРИ ПРОГНОЗИРОВАНИИ ПАССАЖИРОПОТОКА НА УЧАСТКАХ ВСМ

Романова А.Т., д.э.н., профессор, Российский университет транспорта
Попова М.В., соискатель, ассистент, Российский университет транспорта
Бабкин Д.С., Российский университет транспорта

Аннотация: Предложен алгоритм экспертной оценки прогнозируемого перераспределения отраслевого спроса на базе метода парных сравнений. Произведен расчет прогнозируемого пассажиропотока на участках ВСМ.

Ключевые слова: крупномасштабные проекты, метод парных сравнений, экспертная оценка, пассажиропоток, высокоскоростные магистрали.

Abstract: An algorithm for the expert analysis of the projected redistribution of sectoral demand based on the paired comparison method is given. The predicted passenger traffic flow on the sections of the high-speed rail is calculated.

Keywords: large-scale projects, paired comparison method, expert analysis, traffic flow, high-speed rail.

Крупномасштабные проекты (КМП), внедряемые в национальных хозяйствах и их региональных объединениях, всегда вызывают существенные и продолжительные изменения, которые оцениваются как социально-экономические эффекты. Им сопутствуют изменения в системе потребностей и ценностей населения. Последовательное «втягивание» смежных производств в систему трансформаций, вызванных изменениями от КМП, приводит, как известно, к началу и развитию нового технологического цикла.

В частности, проекты строительства высокоскоростных магистралей (ВСМ) являются государственно-значимыми социально-экономическими проектами. Большая часть их финансирования осуществляется государством. Государства ставят целью не только допустимые сроки окупаемости проекта, но и рассматривают ВСМ как инструмент социально-экономического развития в широком смысле.

Реализация в России проектов организации скоростного и высокоскоростного движения потребует введения новых подходов в управлении, новых конструктивных инженерных решений в организации безопасности перевозок, качественно иного уровня сервиса и обслуживания пассажиров во время поездки.

Комплексное решение обозначенных задач послужит стимулированию российской прикладной науки и промышленности, потребует обеспечения серийного выпуска качественно нового подвижного состава, рассчитанного на скорости движения до 350-400 км/ч, разработки и производства новых материалов и технологий, соответствующих высоким скоростям.

Реализация высокоскоростных проектов вовлечет в производственную и интеллектуально-научную сферу значительные человеческие ресурсы. Это позволит получить экономические и социальные эффекты как непосредственно на самом железнодорожном транспорте, так и в других отраслях экономики и в социальной сфере (рисунки 1, 2). [2, 3]

Классификация эффектов от строительства и эксплуатации ВСМ позволяет выделить доминирующие факторы, которые определяют эффект, упростить модели расчета эффектов в каждой группе.

Так в группе прямых эффектов для железнодорожного транспорта следует выделить:

- дополнительные доходы от роста перевозок и сокращения удельных затрат на перевозку;
- снижение потребности в инвестициях на расширение узких мест на грузовых линиях за счет создания скоростных линий ВСМ;
- оптимизация уровня загрузки инфраструктуры;

- повышение загрузки линий за счет хабовых (комбинированных маршрутных) схем подвоза пассажиров к станциям;
- выделение специализированных линий для тяжеловесных грузовых поездов.

В группе мультимодальных эффектов их источниками являются:

- оптимизация географии грузовых и пассажирских перевозок с учетом конкурентоспособности разных видов транспорта;
- оптимизация субсидий на перевозки пассажиров на разных видах транспорта;
- разгрузка улично-дорожной сети в агломерациях;
- создание мультимодальных хабов путем подвоза пассажирских железнодорожных линий.

В группе внешних эффектов важными составляющими являются:

- рост выпуска продукции в связи с устранением узких мест транспортной сети;
- рост бюджетных доходов;
- повышения связности городских агломераций (рост зарплат, занятости, инвестиций и производительности);
- рост межрегиональной торговли;
- рост инвестиций;
- снижение транспортных издержек;
- рост инвестиционного и инновационного спроса со стороны железнодорожного транспорта;
- интеграция в мировую экономику за счет развития транзита грузов;
- снижение экологического ущерба и повышение безопасности;
- повышение комфортности пассажирских перевозок [1] и рост производительности труда пассажиров.

Все виды эффектов существенно взаимосвязаны.

Изменения, вызванные КМП, связаны с трансформацией технологий и перераспределением спроса на отраслевых рынках. Оценка этого необходима для прогнозирования развития социально-экономического эффекта и выявления способов управления этим процессом. В статье представлен алгоритм экспертной оценки перераспределения отраслевого спроса, основанный на экспертном подходе.

Алгоритм экспертной оценки перераспределения отраслевого спроса включает следующие блоки (рисунк 3):

- Блок 1 – сегментация отраслевого рынка по разным потребительским группам;
- Блок 2 – определение значимости тех или иных потребительских требований в каждом сегменте отраслевого рынка на основе матрицы парных сравнений;

- Блок 3 – характеристика потребительных свойств, которые реализуются в продукции/услуге, производимой компанией в ходе реализации проекта;
- Блок 4 – характеристика потребительных свойств продукции, которые реализуются в продукции/услуге, производимой компаниями-конкурентами на отраслевом рынке;
- Блок 5 – оценка уровня конкурентоспособности продукции/услуг, реализуемой каждой компанией на каждом сегменте отраслевого рынка;
- Блок 6 – определение относительного отклонения между уровнем конкурентоспособности продукции/услуги, которую может обеспечить ком-

пания для данного сегмента потребителей, реализующая инвестиционный проект, и уровнем конкурентоспособности, который обеспечивает та или иная компания для того же самого сегмента потребителей;

- Блок 8 – определение нового уровня спроса на продукцию/услугу компании, реализующей проект, по результатам, полученным в блоке 7, и по прогнозам спроса по каждому сегменту потребителей при отсутствии проекта. Прогноз по сегментам потребителей может быть составлен на основе ретроспективных данных по каждому из них или на основе оценочных данных.

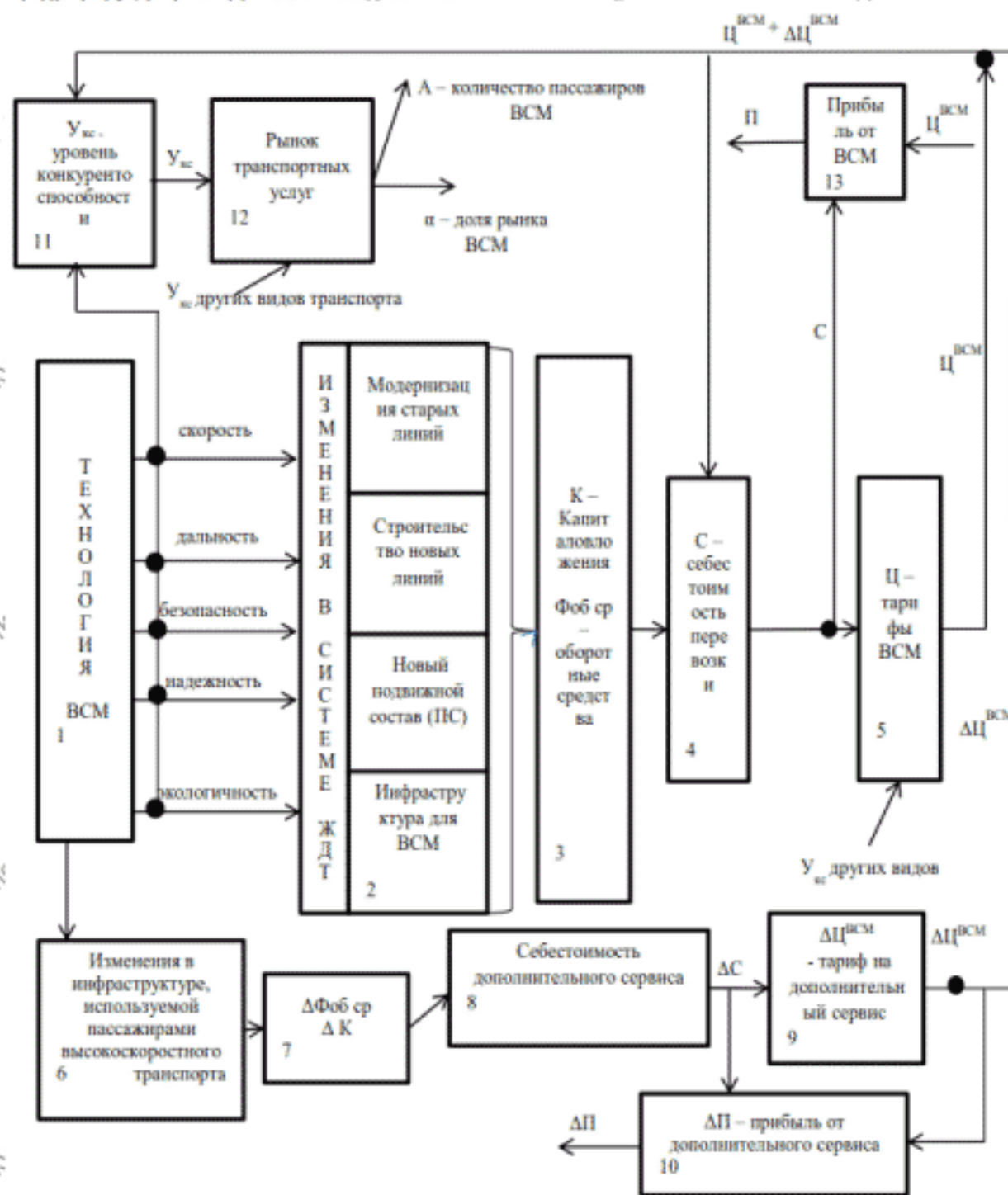


Рисунок 1 - Изменения в подсистемах народного хозяйства, связанные с вводом ВСМ

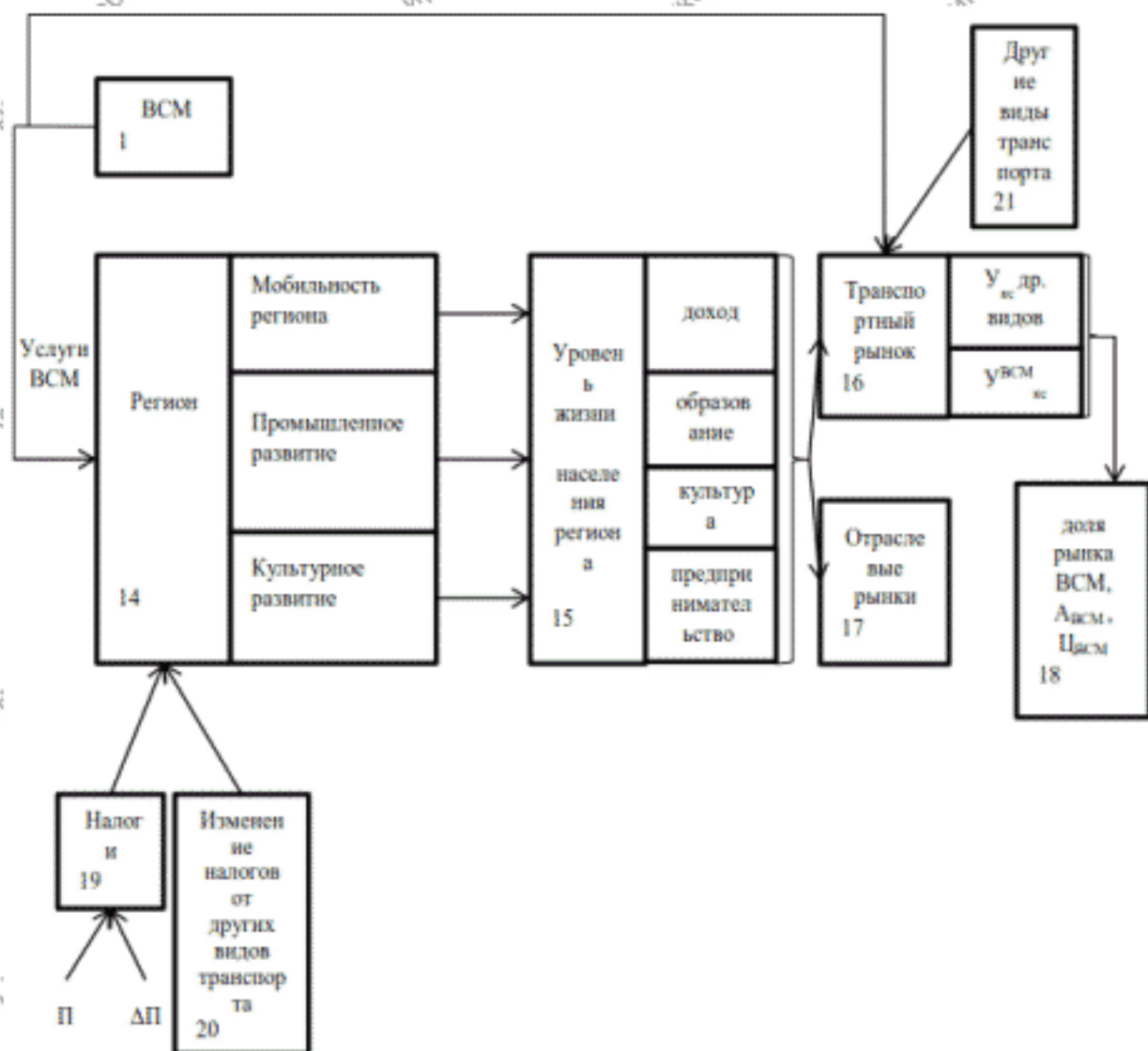


Рисунок 2 - Изменения в подсистемах народного хозяйства, связанные с вводом ВСМ (продолжение)

Реализация предложенных алгоритма и моделей использована при оценке потребительского спроса на пассажирские перевозки по высокоскоростным магистралям (ВСМ). Ниже приведены описания аналитического наполнения блоков алгоритма применительно к прогнозной оценке пассажиропотока на ВСМ.

В блоке 1 сформулированы потребительские требования различных групп потребителей – сегментов. В качестве примера потребители разделены на 5 групп, обозначенные *a, b, c, d, e, f*:

- пассажиры скоростных магистралей;
- пассажиры, имеющие собственный автомобиль;
- пассажиры общественного транспорта;
- пассажиры авиатранспорта;
- малоомобильные пассажиры.

Данные об актуальности потребительских требований приведены в таблице 1, где

- X_1 - минимизация времени поездки;
- X_2 - максимизация комфорта;
- X_3 - максимизация уровня дополнительных сервисов, способствующих релаксации и комфорту;
- X_4 - максимизация уровня сервиса, связанного с выбором меню для питания во время поездки;

- X_5 - возможность индивидуального климатического обеспечения;
- X_6 - техническая и «личная» безопасность;
- X_7 - надежность реализации основных характеристик поездки;
- X_8 - минимизация цены билета;
- X_9 - выбор времени поездки;
- X_{10} - доступность организации поездки.

В блоке 2 используются матрицы парных сравнений, на основе которых определяется значимость того или иного показателя из системы потребительских требований для потребителя каждой группы (таблицы 2-5). Экспертные оценки для каждой группы проверяются на согласованность.

В блоке 3 определяются потребительские требования, реализуемые на ВСМ для пассажиров каждой группы. Сравнение идет по ранее перечисленным показателям от X_1 до X_{10} . При этом ставится вопрос, в какой мере реализуется требование соответствующей группы пассажиров при перевозке на ВСМ. Сравнение проводится между требованием X_i и X_j в форме w_i/w_j , где w_i, w_j – степень реализации показателя X_i по отношению к X_j . [4]

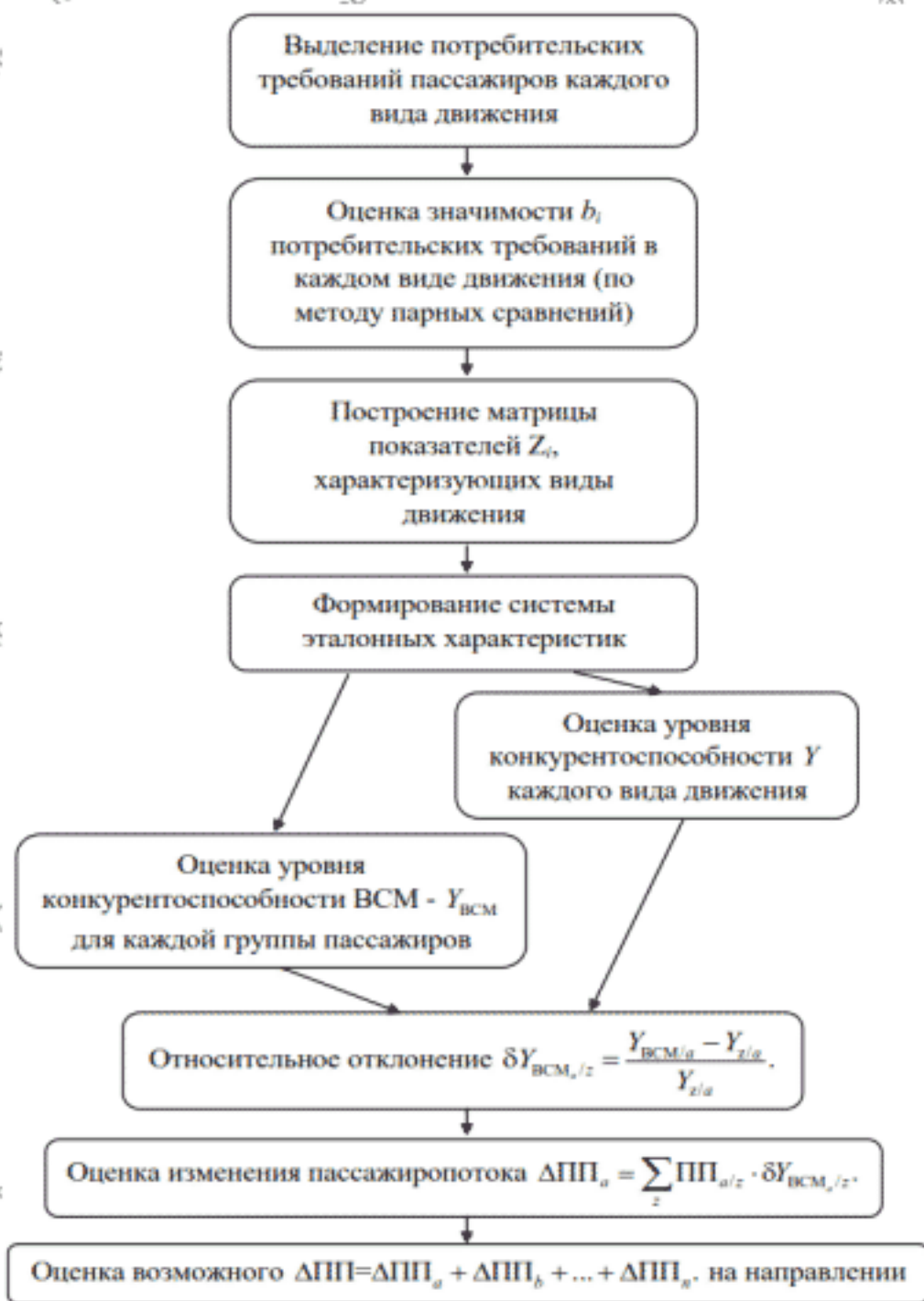


Рисунок 3 - Алгоритм экспертной оценки прогнозируемого перераспределения отраслевого спроса

Таблица 1 - Исходные данные потребительских требований

Потребительское требование	Группы потребителей				
	a	b	c	d	e
X ₁	+	+	+	+	+
X ₂	+	+	+	+	+
X ₃	-	-	-	+	-
X ₄	+	-	-	+	-
X ₅	-	+	+	+	+
X ₆	+	+	+	+	+
X ₇	+	+	+	+	+
X ₈	+	+	+	+	+
X ₉	+	+	+	+	+
X ₁₀	+	+	+	+	+
X ₁₁	+	+	+	+	+
X ₁₂	+	+	+	+	+

Таблица 2 – Матрица парных сравнений потребительских требований для потребителей группы a, b, c, d, e, f

	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀
X ₁	1	W ₁ /W ₂	W ₁ /W ₃	W ₁ /W ₄	W ₁ /W ₅	W ₁ /W ₆	W ₁ /W ₇	W ₁ /W ₈	W ₁ /W ₉	W ₁ /W ₁₀
X ₂	W ₂ /W ₁	1	W ₂ /W ₃	W ₂ /W ₄	W ₂ /W ₅	W ₂ /W ₆	W ₂ /W ₇	W ₂ /W ₈	W ₂ /W ₉	W ₂ /W ₁₀
X ₃	W ₃ /W ₁	W ₃ /W ₂	1	W ₃ /W ₄	W ₃ /W ₅	W ₃ /W ₆	W ₃ /W ₇	W ₃ /W ₈	W ₃ /W ₉	W ₃ /W ₁₀
X ₄	W ₄ /W ₁	W ₄ /W ₂	W ₄ /W ₃	1	W ₄ /W ₅	W ₄ /W ₆	W ₄ /W ₇	W ₄ /W ₈	W ₄ /W ₉	W ₄ /W ₁₀
X ₅	W ₅ /W ₁	W ₅ /W ₂	W ₅ /W ₃	W ₅ /W ₄	1	W ₅ /W ₆	W ₅ /W ₇	W ₅ /W ₈	W ₅ /W ₉	W ₅ /W ₁₀
X ₆	W ₆ /W ₁	W ₆ /W ₂	W ₆ /W ₃	W ₆ /W ₄	W ₆ /W ₅	1	W ₆ /W ₇	W ₆ /W ₈	W ₆ /W ₉	W ₆ /W ₁₀
X ₇	W ₇ /W ₁	W ₇ /W ₂	W ₇ /W ₃	W ₇ /W ₄	W ₇ /W ₅	W ₇ /W ₆	1	W ₇ /W ₈	W ₇ /W ₉	W ₇ /W ₁₀
X ₈	W ₈ /W ₁	W ₈ /W ₂	W ₈ /W ₃	W ₈ /W ₄	W ₈ /W ₅	W ₈ /W ₆	W ₈ /W ₇	1	W ₈ /W ₉	W ₈ /W ₁₀
X ₉	W ₉ /W ₁	W ₉ /W ₂	W ₉ /W ₃	W ₉ /W ₄	W ₉ /W ₅	W ₉ /W ₆	W ₉ /W ₇	W ₉ /W ₈	1	W ₉ /W ₁₀
X ₁₀	W ₁₀ /W ₁	W ₁₀ /W ₂	W ₁₀ /W ₃	W ₁₀ /W ₄	W ₁₀ /W ₅	W ₁₀ /W ₆	W ₁₀ /W ₇	W ₁₀ /W ₈	W ₁₀ /W ₉	1

В блоке 4 формируются потребительские свойства, реализуемые в таких видах пассажирских перевозок, как скоростное движение на железнодорожном транспорте, автоперевозки на общественном и личном транспорте, авиатранспорте. Введена группа населения, относящаяся к «малоподвижной группе», в которую включены люди с физическими ограничениями и с низким достатком.

В блоке 5 оценивается уровень конкурентоспособности перевозки пассажиров по ВСМ с позиций каждой группы потребителей – $Y_{ВСМ/a}$, $Y_{ВСМ/b}$, $Y_{ВСМ/c}$, $Y_{ВСМ/d}$. Кроме того, оценивается конкурентоспособность каждого вида перевозочной услуги, которую обозначим z, для каждой группы пассажиров в системе транспортного рынка. Этот уровень конкурентоспособности обозначен $Y_{z/a}$, $Y_{z/b}$, $Y_{z/c}$, $Y_{z/d}$. Оценка, например, $Y_{ВСМ/a}$, имеет вид:

$$Y_{ВСМ/a} = \sum_{i=1}^{10} b_{i,a} \frac{X_i^{ВСМ}}{X_i^{этал}} \quad (1)$$

где $b_{i,a}$ – значимость X_i показателя для a-группы пассажиров;

$X_i^{ВСМ}$, $X_i^{этал}$ – величины показателя перевозочного процесса соответственно на ВСМ и эталонного.

$$Y_{z/a} = \sum_{i=1}^{10} b_{i,a} \frac{X_i}{X_i^{этал}}, \quad (2)$$

Таблица 3 – Результаты прогнозирования пассажиропотока на участках ВСМ

Показатель	Группы потребителей					
	СМ	авто	общ.тр.	авиа	маломоб.	ВСМ
$Y_{ВСМ}$	0,71	0,82	0,54	0,82	0,52	0,79
$Y_{ВСМ/a}$	0,77	0,82	0,80	0,80	0,76	
$\delta Y_{ВСМ/z}$	0,08	0,01	0,48	0,01	0,46	
$\Delta ПП_i$	$0,36 \cdot 10^6$	$0,41 \cdot 10^6$	$598,1 \cdot 10^6$	$0,95 \cdot 10^6$	$1,16 \cdot 10^6$	
$\Delta ПП$						$601 \cdot 10^6$

Прогноз перемещения спроса в результате внедрения компаниями инвестиционных решений инновационного характера может быть проведен на основе экспертных оценок значимости потребитель-

где X_i – величина показателя перевозочного процесса для соответствующего вида движения.

Интересы группы потребителей (например, группы a) учтены коэффициентами $b_{i,a}$, $b_{i,b}$ и т.д. Относительное отклонение между оценкой конкурентоспособности ВСМ каждой группы пассажиров и конкурентоспособностью других видов движения для тех же групп имеет вид:

$$\delta Y_{ВСМ/z} = \frac{Y_{ВСМ/a} - Y_{z/a}}{Y_{z/a}} \quad (3)$$

В блоке 7 формируется возможный отток пассажиропотока $\Delta ПП_{a/z}$ из соответствующей группы на участке ВСМ. Его оценка может быть получена в форме:

$$\Delta ПП_a = \sum_z \Delta ПП_{a/z} \cdot \delta Y_{ВСМ/z} \quad (4)$$

В блоке 8 определен пассажиропоток $\Delta ПП$, который может появиться на ВСМ как результат комплексного удовлетворения пассажирского спроса по всем группам пассажиров:

$$\Delta ПП = \Delta ПП_a + \Delta ПП_b + \dots + \Delta ПП_n \quad (5)$$

Была проведена экспертная оценка притока пассажиров из каждой группы на базе предложенного метода. Использовался прогнозируемый пассажиропоток по видам движения на момент пуска в эксплуатацию одного из участков ВСМ. Результаты расчетов сведены в таблицу 3.

ных свойств продукции и услуг и на основе прогнозных оценок рыночных сегментов при условии, что внедрение проекта не проводится.

Эти две оценки позволяют определить уровень изменения конкурентоспособности продукции/услуги при внедрении инвестиционного проекта и пропорционального ему перемещения объема потребительского спроса. Предложенный подход поз-

воляет снизить трудоемкость прогноза, упростить его процедуру, что служит предпосылкой к снижению ошибки прогноза, и обосновать перемещение пассажирского спроса на участки ВСМ.

Библиографический список

1. Вакулenco С.П., Копылова Е.В., Куликова Е.В. Стандартизация – основа высокого качества услуг пассажирского комплекса // Железнодорожный транспорт. 2016. №8. С.39-41.
2. Выгнанов А.А., Романова А.Т. Социально-экономическая эффективность проектов высокоскоростных железнодорожных магистралей: Учебное пособие. – М.: «ИД «Магистраль»», 2016.
3. Романова А.Т., Попова М.В. Оценка общественной эффективности крупных инвестиционных проектов// Транспортное дело России. 2016. №2. С. 22-25.
4. Саати Т., Кернс Л. Аналитическое планирование. Организация систем. – М.: Радио и связь, 1991.

References

1. Vakulenko S.P., Kopylova E.V., Kulikova E.B. Standartizatsiya – osnova vysokogo kachestva uslug passazhirskogo kompleksa // Zheleznodorozhnyj transport. 2016. №8. S.39-41.
2. Vygnanov A.A., Romanova A.T. Social'no-ekonomicheskaya ehffektivnost' projektov vysokoskorostnykh zheleznodorozhnykh magistralej: Uchebnoe posobie. – M.: «ID «Magistral'»», 2016.
3. Romanova A.T., Popova M.V. Ocenka obshchestvennoj ehffektivnosti khrupnykh investitsionnykh projektov// Transportnoe delo Rossii. 2016. №2. S. 22-25.
4. Saati T., Kerns L. Analiticheskoe planirovanie. Organizatsiya sistem. – M.: Radio i svyaz', 1991.

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ПОДДЕРЖКИ СТАРТАПОВ И МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Смирнов Р.В., к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: В статье рассматривается региональная институциональная среда стартапов и МИП, предполагает наличие управляющих структур (министерства и ведомства, местные органы власти и управления), нормативно-правовое регулирование (законы, распоряжения, указы и т.п.) и соответствующую инфраструктуру. Проводится анализ крупных государственных и частных корпораций, которые в значительной мере определяют ВВП страны. На основе проведенного анализа в статье разрабатываются предложения по развитию институциональной среды поддержки стартапов и малых инновационных предприятий в регионах.

Ключевые слова: региональная институциональная среда, стартап, МИП, жизненный цикл, инвестирование.

Abstract: the article analyzes the regional institutional environment of startups and MIP, implies the existence of control structures (ministries and departments, local authorities and management), legal regulations (laws, orders, decrees, etc.) and related infrastructure. The analysis of large public and private corporations that largely determine the country's GDP. On the basis of the conducted analysis the article further deals with the development of the institutional environment to support start-ups and small innovative enterprises in the regions.

Keywords: regional institutional environment, start-up, MIP, life-cycle investing.

Введение

Региональная институциональная среда стартапов и МИП предполагает наличие управляющих структур (министерства и ведомства, местные органы власти и управления), нормативно-правовое регулирование (законы, распоряжения, указы и т.п.) и соответствующую инфраструктуру.

Управляющая система включает Президента и Правительство РФ, Федеральное собрание РФ, Комитет Госдумы по науке и наукоемким технологиям, Комитет Госдумы по образованию, Межведомственная комиссия по реализации стратегии инновационного развития РФ, Межведомственная комиссия по технологическому развитию и др., Министерства и ведомства (Минобрнауки, Минфин, Минэкономразвития и др.), органы исполнительной власти субъектов РФ, региональные органы управления научно-технической сферой.

Соответствующие решения принимаются и на региональном уровне, например, Постановление Правительства Москвы от 29 декабря 2009 г. №1471-ПП «О мерах по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства в инновационной сфере в городе Москве на 2010–2012 гг.»; Постановление Губернатора Владимирской области от 14 июля 2011 г. № 715 «Об утверждении Порядка финансирования за счет средств областного бюджета мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого и среднего предпринимательства во Владимирской области» [1].

Методическая часть

Малые инновационные предприятия (МИП) – это фирмы, специализация которых заключается в создании новых сегментов рынка или преобразовании, причем радикальном, старых сегментов.

Для получения статуса МИП необходимо, чтобы хозяйствующий субъект попадал под критерии Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ по численности персонала и объему выручки, а также имел одну из перечисленных инноваций в своей деятельности: организационную, продуктовую, маркетинговую, бизнес-процессную.

Если малое инновационное предприятие создается с целью коммерциализации инновационной бизнес-идеи и последующей продажи МИП в качестве действующего с большой прибылью конкурентоспособного предприятия его называют «стартапом».

В международной практике под стартапом понимается новая, только что созданная компания, воз-

можно даже не зарегистрированная как юридическое лицо, которая находится на стадии развития и строит свой бизнес на основе новых технологий, чаще всего, с целью извлечения прибыли. При этом у стартапов есть основная характерная черта – бизнес идея какого-либо проекта должна быть новой и оригинальной, не повторяться с ранее созданными проектами [2].

Хорошим и известным примером стартапов является проект Билла Гейтса, который создал крупнейшую корпорацию Windows, или, например, проект Марка Цукерберга, создавшего социальную сеть Facebook.

Что же в российской бизнес-среде понимается под «стартапом»? Каждое издание трактует данное понятие по-своему, поэтому необходимо собрать воедино все существенные признаки стартапа, собранные в определениях различных авторов.

Под стартапом понимается малое инновационное предприятие, деятельность которого на рынке не превышает одного календарного года и отличающееся такими чертами, как инновационность (разрушение традиционных представлений о развитии сектора функционирования), технологичность, масштабируемость (возможность существенного роста проекта - имеющиеся стремительные темпы роста), ограниченность денежных ресурсов и не являющееся частью крупных проектов, управляемых частными фондами [3].

Впервые термин «стартап» начал появляться в США в 1939 году. Тогда в Калифорнии в кремниевой долине было сосредоточено большинство предприятий и компаний, занимающихся разработками и открытиями в сфере высоких технологий. Два юных студента Стэнфорда Уильям Хьюлетт и Дэвид Паккард основали первый стартап в сфере IT технологий. Спустя время, этот стартап развился и преобразовался во всемирно известную компанию Hewlett-Packard (HP) [4].

С конца девяностых годов до середины двухтысячных стартапы стремительно развивались, образовывалось все больше и больше новых бизнес-проектов, в основном в сфере информационных технологий. Это время получило название «пузырь доткомов». Именно поэтому многие ошибочно считают стартапами все проекты, созданные в сети.

Можно привести много примеров известных компаний-стартапов. Рассмотрим некоторые из них (см. таблицу 1).

Таблица 1 - Примеры известных стартапов

Название компании	Год основания	Основатели
Microsoft	1975	Билл Гейтс и Пол Аллен
Apple	1976	Стив Джобс и Стив Возняк
Google	1998	Лэрри Пэйдж и Сергей Брин
Википедия	2001	Джимми Донал
YouTube	2005	Чад Хёрли, Стив Чен, Джавед Карим
Twitter	2006	Джек Дорси
Skype	2013	Никлас Зеннстрём, Янус Фриис

Таким образом, стартап – это вновь открывшаяся компания, которая находится в стадии коммерциализации своей бизнес-идеи и, соответственно, остро нуждается в инвестициях на развитие. Сегодня инвестициями в стартап-проекты занимаются венчурные фонды и бизнес-ангелы [5].

Определим, что же такое венчурные фонды и бизнес-ангелы:

Венчурные фонды - это инвестиционные фонды, которые нацелены на работу с предприятиями и проектами, внедряющими новые, инновационные идеи. Венчурные фонды также могут вкладывать средства и в новые начинания с дальнейшей перспективой собственные средства и средства своих вкладчиков. Практика показывает, что венчурные фонды инвестируют в проекты на этапе бизнес-планирования, если они видят в них перспективу экономической эффективности.

Бизнес-ангелы - это инвесторы, которые сами выбирают себе стартап-проект и вкладывают собственные средства, не вмешиваясь в деятельность стартапов и ожидая получения прибыли, иногда и в долгосрочном периоде.

На рынке инновационных проектов существуют специальные методы поиска инвесторов стартаперами. Одним из самых популярных методов является активное участие в различных форумах и конфе-

ренциях по специализирующей отрасли бизнеса. Кроме того венчурные фонды регулярно проводят свои специальные конкурсы на получение средств на развитие стартапов [6].

На конец 2016 года 30% всех стартапов в России инвестировали бизнес-ангелы. Примерно пятую часть от общего числа занимает инвестирование за счет грантов. Этот вид инвестирования предполагает принятие участия в конкурсах, которые проводят венчурные фонды, гос. органы власти, а также корпорации, институты и т.д. Если стартап побеждает, то он получает деньги, без необходимости их возвращения или же получают инвестирование с условием беспроцентных выплат. Инвестирование стартапов за счет венчурных фондов и корпоративных инвесторов представляет собой процесс предоставления и обоснования своего бизнес-плана фондам и последующие инвестирование, при успешной защите бизнес-плана и заинтересованности инвестора. При данном виде инвестирования создается совместное юридическое лицо, то есть организация будет принимать непосредственное участие в проекте.

На рисунке 1 представлены количественные показатели финансирования различных источников в России.



Рисунок 1 - Структура инвесторов по количеству сделок за 2016 год.

На данной диаграмме видно, что наибольшее количество инвестиций по количеству сделок было проведено бизнес-ангелами с показателем 30% от общего количества сделок на рынке. На втором месте определились венчурные фонды с показателем 18% и лишь на третьем месте находятся государственные венчурные фонды.

Также известно, что по данным статистики 70% стартаперов предпочитают использовать собственные или полученные от друзей или родственников денежные средства для развития своего проекта.

В общем объеме инвестирования информационные технологии так же занимают лидирующие позиции (рисунок 2).

Распределение объема инвестиций по отраслям

- Интернет-технологии
- Информационно-телекоммуникационные системы
- Индустриальные проекты и природопользование
- Биотехнологии и медицина
- Энергетика и энергоэффективность
- Чистые технологии и новые материалы
- Индустрия наносистем и материалов
- Авиационные технологии
- Прочие

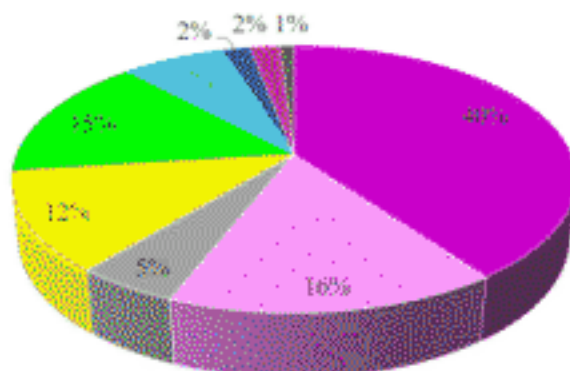


Рисунок 2 - Распределение объема инвестиций в инновационные компании по отраслям за 2015-16 г.г.

Любой стартап, в том числе и сектора IT, имеет свой жизненный цикл, состоящий из различных стадий, каждая из которых требует определённого объема инвестиций. Как уже было подмечено – финансирование это единственное, в чем так сильно нуждаются организаторы такого бизнеса. На начало реализации проекта у стартаперов уже имеются и

понимание их идеи, и способы её воплощения в жизнь, и мысли о том, как в будущем её продвигать, чтобы она вошла в массы и приносила не только пользу, но и прибыль её основателям. На разных стадиях развития проект требует различные объемы финансов, которые могут соответственно, обеспечить различные источники (таблица 2).

Таблица 2 - Распределение источников инвестиций в России по этапам жизненного цикла стартапов

Стадия	Посевная стадия (seed)	Стартап стадия (startup)	Стадия раннего роста (early growth)	Стадия расширения (expansion)	Стадия выхода (exit)
Убыток/прибыль	Небольшие расходы, доход отсутствует	Расходы увеличиваются, появляются первые доходы	Компания проходит точку безубыточности, появляется прибыль	Рост прибыли	Прибыль инвесторов фиксируется через продажу акций
Источники финансирования	Семья, друзья, личные средства, гранты, бизнес-ангелы	Бизнес-ангелы, посевные фонды, гранты	Венчурные фонды	Венчурные фонды, фонды прямых инвестиций, банковские кредиты	Стратегич. и портфельные инвесторы, IPO

Охотно дают кредиты на стартапы микрофинансовые организации (МФО), однако и годовая процентная ставка у них из-за высокого риска невозврата может в десятки раз превышать банковскую ставку. Однако при этом у заемщиков микрофинансовых организаций риска не требуют кредитную историю, залоговое обеспечение, что является обязательным условием банка [1]. Кредитованием стартапов занимаются и другие организации, например, «ОПОРА РОССИИ».

Повышение инвестиционного спроса может быть реализовано за счет увеличения объема государственных закупок. Увеличение государственных закупок увеличивает процентную ставку и помогает уменьшить инвестиции. Изменение инвестиционного спроса может произойти, если в регионе предлагается инвестиционный налоговый кредит.

Свои сложности есть на каждом этапе финансирования, вне зависимости от вида финансов, однако успех зависит во многом от стартапера проекта: правильного расчета успеха своей идеи, умения

рационально организовать все процессы, сформировать команду, иметь стратегию, нацеленную на долгое и успешное функционирование на рынке.

Сегодня в России существуют биржи стартапов. Кроме того, всем известен канал для привлечения внимания – это, конечно, интернет. Тут существует полная свобода выбора локации для размещения своего проекта, поиска потенциальных инвесторов, а также потенциальных потребителей.

Там молодые инновационные предприятия имеют возможность оценить своих конкурентов, сделать определенные выводы, задуматься о корректности выбора своего проекта, и получить грант, в частности средства для развития своего бизнес-проекта.

Около 15 лет назад реализовывать стартапы, и тем более, инвестировать в стартапы решались далеко не многие. Но как ни странно, большинство из этих рискованных людей преуспели в своем деле.

В настоящее время ситуация в стране конечно изменилась. Рынок стал плотнее, конкуренция

возросла в десятки раз, число людей, имеющих средства и желающих их вложить в дело, также сильно возросло. Факт, что сейчас выйти на рынок со своим проектом гораздо сложнее, чем раньше, но зато, в наше время начинающему предпринимателю в гораздо больших размерах оказывается различное рода помощь. Существует множество государственных и частных фондов, которые оказывают помощь стартаперам в их развитии. Например, Фонд развития инновационного центра «Сколково» и множество других программ поддержки предпринимателей. Есть программы поддержки у многих банков России, например у Сбербанка, ВТБ-24 и др. Создаются онлайн и офлайн биржи стартапов. Инвесторы Москвы основали свой фонд и с его помощью успешно взаимодействуют с новаторами и создателями новых высокотехнологических проектов.

Приток иностранного капитала в регион приводит к увеличению денежной массы, и, как следствие, увеличению общего объема инвестиций. Под влиянием притока иностранного капитала происходит стимулирование государственного кредитования, что в результате приводит к увеличению денежной массы в регионе и снижению процентных ставок при инвестиционном кредитовании.

Итак, финансирование стартапов в России многоканально: государственное, частное, смешанное, используются разные модели финансирования. При этом используемые инвестиции могут быть собственными, привлеченными и заемными. Инвесторы

и размер инвестиций зависят от стадии становления стартапов.

Выводы

В завершение можно сказать, что финансирование - вопрос сложный и многоаспектный, однако если совместить такие факторы как: оптимизация бизнес-процессов на микроуровне и на уровне региона, достаточность инвестиционных средств и эффективный маркетинг продвижения продуктов и услуг, то проект в обязательном порядке займет свое место на рынке и станет востребованным среди потребителей. Так, на сегодняшний день существует большое количество успешно реализованных стартапов, приносящих своим владельцам прибыль и являющихся конкурентоспособными до сих пор.

Россия встала на перспективный путь: в стартап индустрии существует государственная федеральная и региональная поддержка малого предпринимательства, создаются региональные государственные и частные фонды, поддерживающие развитие стартапов в регионах нашей страны [7].

Если Россия будет придерживаться указанного направления развития стартап-индустрии и инновационного частного предпринимательства, а также создания более благоприятных условий для специалистов в научной и IT сфере, то обязательно и в нашей стране появятся такие корпорации, как Google, Apple, Amazon и т.д., которые внесут существенный вклад в улучшение общей экономической ситуации в России.

Библиографический список

1. Бездудная А.Г. Анализ влияния отраслевых и региональных факторов на развитие инновационно-активных предприятий / Бездудная А.Г., Карпов А.А. // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. - 2016. - № 1 (34). - С. 14-17.
2. Бездудная А.Г. Планирование на предприятии в условиях неопределенности внешней среды / Бездудная А.Г., Лебедев В.Г. // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. - 2013. - № 2 (61). - С. 92-98.
3. Бездудная А.Г. Развитие инновационной активности промышленных предприятий / Лунев А.П., Бездудная А.Г. // В сборнике: Россия в новых социально-экономических и политических реалиях: проблемы и перспективы развития Матер. IV Междун. и межвузовской науч.-практ. конф. Под ред. Г. Тумаровой, Н.М. Фомичевой, И.И. Добросердовой. - СПб: Изд-во СПбГЭУ - 2015. - С. 198-201
4. Ксенофонтова Т.Ю. Внедрение инноваций как фактор повышения предпринимательской активности предприятий / Т.Ю. Ксенофонтова, Осипова И.М. // Вестник Иркутского Государственного Технического Университета. - 2013. - № 6(77). - С. 219-223. - 0,9 п.л.
5. Ксенофонтова Т.Ю. Исследование взаимосвязей субъектов и объектов рыночных отношений при коммерциализации интеллектуальной собственности // Современные проблемы науки и образования. - 2013. - № 4. - 0,7 п.л. (ИФ РИНЦ 2012 - 0,209) URL: www.science-education.ru/110-9473
6. Финансирование стартапа. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.banknn.ru/urok_53_finansirovanie_startapa.html
7. Ксенофонтова Т.Ю. Формирование российской модели управления интеллектуальным капиталом предприятия // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. - 2012. - № 8, - М.: «Издательский дом «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ»». - С.13-20 - 0,8 п.л.

References

1. Bezdudnaya A.G. Analiz vliyaniya otraslevykh i regionalnykh faktorov na razvitie innovatsionno-aktivnykh predpriyatiy / Bezdudnaya A.G., Karpov A.A. // Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo Instituta biznesa. - 2016. - № 1 (34). - S. 14-17.
2. Bezdudnaya A.G. Planirovaniye na predpriyatii v usloviyakh neopredelennosti vneshney sredy / Bezdudnaya A.G., Lebedev V.G. // Vestnik INZHENKONa. Seriya: Ekonomika. - 2013. - № 2 (61). - S. 92-98.
3. Bezdudnaya A.G. Razvitie innovatsionnoy aktivnosti promyshlennykh predpriyatiy / Lunev A.P., Bezdudnaya A.G. // V sbornike: Rossiya v novykh social'no-ekonomicheskikh i politicheskikh realiyah: problemy i perspektivy razvitiya Mater. IV Mezhdun. i mezhvuzovskoy nauch.-prakt.konf. Pod red.: G. Tumarovoj, N.M. Fomichevoj, I.I. Dobroserdovoj. - SPb: Izd-vo SPbGÉU - 2015. - S. 198-201
4. Ksenofontova T.YU. Vnedreniye innovatsij kak faktor povysheniya predprinimatel'skoj aktivnosti predpriyatij / T.YU. Ksenofontova., Osipova I.M. // Vestnik Irkutskogo Gosudarstvennogo Tekhnicheskogo Universiteta. - 2013. - № 6(77). - S. 219-223. - 0,9 p.l.
5. Ksenofontova T.YU. Issledovanie vzalmosvyazey sub'ektov i ob'ektov rynochnykh otnoshenij pri kommercializatsii intellektual'noj sobstvennosti // Sovremennyye problemy nauki i obrazovaniya. - 2013. - № 4 - 0,7 p.l. (IF RINC 2012 - 0,209) URL: www.science-education.ru/110-9473
6. Finansirovaniye startapa. [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: http://www.banknn.ru/urok_53_finansirovanie_startapa.html
7. Ksenofontova T.YU. Formirovaniye rossijskoj modeli upravleniya intellektual'nym kapitalom predpriyatiya // Intellektual'naya sobstvennost'. Promyshlennaya sobstvennost'. - 2012. - № 8, - M.: «Izdatel'skij dom «INTELLEKTUAL'NAYA SOBSTVENNOST'»». - S.13-20 - 0,8 p.l.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И НЕПРЕРЫВНОСТИ БИЗНЕСА

Тимиргалеева Р.Р., д.э.н., профессор, Кубанский государственный технологический университет

Гришин И.Ю., д.т.н., профессор, Кубанский государственный технологический университет

Аннотация: В статье выявляются наиболее актуальные проблемы обеспечения информационной безопасности и непрерывности бизнеса. Рассмотрены и проанализированы различные аспекты проблемы. Отдельное внимание уделено организационно-экономическим аспектам формирования системы обеспечения информационной безопасности и непрерывности бизнеса. Предложены направления ее формирования.

Ключевые слова: информационная безопасность, непрерывность бизнеса, информационные технологии, методы управления, система.

Abstract: The article reveals the most pressing problems of ensuring information security and business continuity. Various aspects of the problem are examined and analyzed. Special attention is paid to the organizational and economic aspects of the formation of the information security and business continuity system. The directions of its formation are proposed.

Keywords: information security, business continuity, information technology, management methods, system.

В последние годы автоматизация предприятий, организаций и других субъектов хозяйствования привела к качественным изменениям в ведении бизнеса [5; 6]. Целенаправленные инвестиции в информатизацию бизнеса, и концентрация усилий на использовании приоритетов цифровой экономики, оказания услуг в электронном виде привели к нескольким важным результатам:

- во-первых, большинство субъектов хозяйствования развернулось в Интернете;
- во-вторых, большая часть бизнес-процессов (а в некоторых случаях и все бизнес-процессы) стали полностью автоматизированы.

Данные результаты, безусловно, сами по себе являются позитивными для бизнеса, т.к. направлены на сокращение издержек и непроизводительных затрат. Кроме того, информационные технологии расширили возможности субъектов хозяйствования, обеспечили ускорение процессов обмена и сотрудничества, открыли доступ к более эффективным методам управления [7; 9; 11].

Вместе с тем, наряду с очевидными выгодами, которые получает субъект хозяйствования в результате информатизации бизнес-процессов, а именно: прозрачность, предсказуемость, снижение стоимости транзакций, снижение потребностей в персонале и другие, данные изменения привели к возникновению серьезных рисков, среди которых – риск безопасности и непрерывности бизнеса, снижение уровня экономической безопасности и стабильности финансово-хозяйственной деятельности [10; 13; 15]. При таком подходе информация перешла из фактора обеспечения эффективности производства в средство конкурентной борьбы, позволяющее субъекту не только получить реальную прибыль от информатизации своего бизнеса, но и обеспечить его стабильность.

Детальное изучение ряда литературных источников по рассматриваемой проблеме [1-4; 8; 12; 14; 16], позволило увидеть несколько этапов развития организационно-экономической деятельности субъектов хозяйствования, с точки зрения обеспечения информационной безопасности и непрерывности их бизнеса. На первом этапе субъекты хозяйствования заботились лишь о сохранности и защите информации, которая носила характер коммерческой тайны. На втором этапе проблема решалась путем разработки и внедрения мер безопасности от влияния факторов внешней среды, в том числе, адаптации предприятия к ее состоянию. Современ-

ные исследователи подходят к данной проблеме с точки зрения ресурсно-функционального подхода к обеспечению экономической безопасности, имея в виду состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения устойчивого и непрерывного функционирования бизнеса не только в данный конкретный момент, но и в будущем. Современный этап связан с расширением коммуникативных связей субъектов хозяйствования, поскольку они являются открытыми системами, которым, в процессе развития, свойственно увеличение числа связей с внешней средой, изменение и усложнение коммуникативных связей, что, в свою очередь, ведет к увеличению объема и повышению интенсивности внешних потоков информации. Кроме того, нельзя забывать и об изменениях, происходящих во внутренней системе, что требует изменений не только в организационной структуре, но и в миссии, стратегии, политике предприятия.

Данные аспекты определили актуальность рассматриваемой проблемы и требуют поиска адекватного инструментария обеспечения информационной безопасности и непрерывности бизнеса.

Целью публикации является исследование организационно-экономических аспектов и поиск направлений формирования эффективной системы обеспечения информационной безопасности и непрерывности бизнеса.

Рассмотрим научные взгляды зарубежных авторов на проблему обеспечения информационной безопасности и непрерывности бизнеса, которые данную проблему рассматривают с точки зрения различных аспектов. Так, автор работы [17] подходит к решению проблемы с точки зрения управления рисками. Он описывает проект поддерживаемой компьютером системы непрерывности бизнеса и управления информационной безопасностью – OSCAD и дает подробное описание теоретической основы и метода поддержки программного обеспечения процесса управления рисками. Автор раскрывает подход, выбранный в инструменте OSCAD для совместного управления рисками в системах непрерывности бизнеса и управления информационной безопасностью. Процесс управления рисками, реализованный в OSCAD, включает двухэтапный анализ: анализ влияния бизнеса и детальный анализ рисков. В основном речь идет о втором этапе анализа, который включает идентификацию угроз и оценку уровня риска. Основываясь на оценке уровня риска, в кон-

це процесса анализа автор считает возможным рассмотреть и выбрать несколько элементов управления.

Автор работы также [18] представляет некоторые аспекты обеспечения информационной безопасности и непрерывности бизнеса для государственного управления также с помощью интегрированной системы автоматизированного управления OSCAD. Система основана на международных стандартах ISO / IEC 270001 и BS 25999. Отличительной особенностью данной публикации является обоснование значимости вопросов обеспечения безопасности и непрерывности бизнеса в государственном управлении, а также краткое введение в применяемые стандарты. Авторы также обсуждают возможности системы OSCAD вместе с примерами того, как система может решать проблемы, с которыми сталкивается государственное управление.

Авторы работы [19] поддерживают общее мнение специалистов, что в настоящее время доступ к достоверной информации стал важным фактором, который ведет к успеху в бизнесе. В этой связи авторы делают обоснованные выводы относительно того, что адекватная безопасность информации и систем, которые ее обрабатывают, имеет решающее значение для функционирования всех организаций. Поэтому организации должны понимать и улучшать текущий статус своей информационной безопасности, чтобы обеспечить непрерывность бизнеса и повысить норму прибыли от инвестиций. Поскольку информационная безопасность играет очень важную роль в поддержке деятельности организации и по этой причине, как считают авторы данной публикации, необходимо иметь стандарт или контрольный ориентир, который будет регулировать управление безопасностью информации. Данная публикация представляет интерес для нашего исследования с точки зрения того, что в ней обсуждаются некоторые стандарты системы управления информационной безопасностью (ISMS), позволяющие определить их сильные стороны и проблемы. Затем, основываясь на наиболее подходящих стандартах в этой области, предлагается метод, позволяющий связанным с информационной технологией или основанным на них предприятиям внедрять свои СМИБ. Этот метод помогает выявлять критические активы и связанные с ними угрозы и уязвимости, оценивать риски активов и предоставлять необходимые планы лечения рисков. Основным преимуществом предлагаемого метода является то, что он структурирован для создания системы управления информационной безопасностью на крупных предприятиях, связанных с ИТ.

Авторы работы [20] посвятили свое исследование волнам информационной безопасности и предлагают рассматривать четвертую волну информационной безопасности как новый подход к управлению информационной безопасностью. Отдельное внимание авторы уделили подходу PDCA (Plan, Do Check, Act), вопросам инвентаризации информационной системы с SOM (отчет о зрелости), оценке рисков активов, а также плану непрерывности бизнеса для обеспечения возобновления ИТ.

Следует также поддержать мнение авторов работы [21] относительно того, что для обеспечения непрерывности и эффективности бизнеса важное значение имеет обеспечение защиты важнейших информационных ресурсов организации от сложных инсайдерских угроз и аутсайдерских атак. Интерес для нашего исследования представляет также определение, данное авторами, относительно понятия «управление рисками информационной безопасности (ISRM)», под которым они понимают процесс, идентифицирующий угрозы и уязвимости информа-

ционной системы предприятия, оценивающий вероятность их возникновения и потенциальное влияние на бизнес. Полностью согласен, что это непрерывный процесс, который обеспечивает экономическую эффективность реализованных средств контроля безопасности и предоставляет динамический набор инструментов для мониторинга уровня безопасности информационной системы. Однако рассмотрение существующей практики предприятий свидетельствует о низкой эффективности процессов управления информационной безопасностью, таких как заявленные в исследованиях нарушений информационной безопасности. В частности, предприятия испытывают трудности с оценкой и управлением их рисками безопасности, внедрением соответствующих средств контроля безопасности, а также в предотвращении угроз безопасности. Доступные модели и рамки ISRM в основном сосредоточены на технических модулях, связанных с разработкой мер по предотвращению и предотвращению безопасности, и не уделяют большого внимания влиянию бизнес-переменных, влияющих на надежность, предоставляемых решений. Здесь же обсуждаются основные факторы, связанные с бизнесом для анализа рисков, и показано их вмешательство в процесс ISRM. Эти факторы включают стратегическую среду предприятия, особенности организационной структуры, взаимоотношения с клиентами и конфигурацию цепочки добавленной стоимости.

Авторы работы [22] считают, что для существующих организаций очень важны процессы управления непрерывностью бизнеса (BCM) и управления рисками (RM). Первый гарантирует, что организации могут ограничить потери после серьезных непредвиденных обстоятельств или стихийных бедствий. Последнее помогает организациям выявлять потенциальные инциденты с безопасностью и принимать наиболее эффективные с точки зрения затрат контрмеры. Однако существующие подходы или методологии управления рисками не отражают существенных различий между процессами RM и BCM. Поэтому даже организация, которая установила процессы RM, может потребоваться переоценка рисков для процессов BCM. В данном аспекте авторы предлагают RiskPatrol, систему управления рисками, которая обеспечивает интегрированное представление о рисках, связанных с процессами RM и BCM. RiskPatrol предоставляет простой способ для пользователей сохранять достаточную информацию для BCM, в то время как они проводят оценку риска в процессах RM, и наоборот. Предлагаемый подход может повысить эффективность создания систем управления информационной безопасностью путем минимизации избыточности в процессах RM и BCM.

Исследование показало, что в числе первых субъектов, ощутивших риски полной автоматизации бизнес-процессов, в том числе процессов общения с клиентами, ощутили компании, занимающиеся электронной коммерцией и банки. Так, они столкнулись с такими серьезными проблемами, как: утечки данных; простой, связанные с атаками; мошеннические операции и другие негативные последствия цифрового бизнеса. И все это – на фоне явного преимущества цифровых технологий – наличие удобного и экономичного инструментария в виде информационной системы.

Особенно повышается риск субъектов хозяйствования, вызванный их деятельностью в конкурентной среде. Ведь совершенно очевидно, что не имея возможности заказать товар или услугу на конкретном сайте, клиент интернет-торговли обратится за аналогичным товаром на другой сайт-конкурент, т.к. для этого ему не нужны никакие затраты, достаточно только сделать «один клик», не

отхода от компьютера, не говоря уже о мобильных устройствах. Поэтому для интернет-магазина простой, вызванный любой причиной, приводит к утрате чистой выгоды.

Что же касается банка, то здесь имеет потери и клиент, т.к. не получив требуемый сервис через Интернет, он не сможет совершить операцию в другом банке, т.к. его деньги находятся именно в этом банке. Конечно у клиента есть некоторый выбор. Например, он может воспользоваться телефоном, и, связавшись через колл-центр банка, совершить финансовую операцию. Так же он может просто подъехать банкомату или офису, но это уже совершенно другой сервис. Если такая ситуация будет повторяться часто, клиент просто сменит банк. Поэтому банк должен иметь возможность обслуживать клиента по разным каналам и нивелировать потенциальный ущерб от недоступности интернет-сервиса.

Для выбора средств и механизмов обеспечения информационной безопасности и непрерывности бизнеса необходимо, прежде всего, выяснить мотивы атак. Так, мотивы большинства современных атак специалисты разделяют на три вида: выгода, моральные соображения, демонстрация возможностей. Любую из современных атак можно отнести к одному из видов мотивов или к их сочетанию.

При этом, если речь идет о государственных информационных системах, то здесь, в большей степени, проявляются мотивы по моральным соображениям, когда атаку ведут политически мотивированные хакеры, преследующие такую цель, как нарушение доступности информационной системы, изменение какой-либо содержащейся в ней информации, перехват управления системой и хищение информации. Это ведет к моральным издержкам, т.к. довольно сложно монетизировать позиционные данные и провести мошеннические операции, невозможно выпустить документы с данными одного лица на другого человека – «похитителя».

Совсем другие мотивы у хакеров, которые действуют в коммерческом секторе экономики. Здесь главный мотив имеет под собой финансовую основу.

Какими бы не были мотивы атак на информационную безопасность и непрерывность бизнеса, необходимо учитывать, что защита информационных ресурсов субъекта хозяйствования является его одной из ключевых задач, особенно в условиях повышения уровня внутренних и внешних угроз, оказывающих непосредственное влияние на финансово-хозяйственную деятельность субъекта и его устойчивость на рынке. Чтобы сохранить бизнес, развиваться и быть конкурентоспособным, субъектам хозяйствования необходимо иметь эффективную систему обеспечения информационной безопасности и непрерывности бизнеса.

Говоря о системе обеспечения информационной безопасности и непрерывности бизнеса следует, в первую очередь, отметить, что он должен быть экономически целесообразным для конкретного субъекта хозяйствования. При этом следует учесть, что информационную безопасность и непрерывность бизнеса на практике обеспечивает целый комплекс элементов системы: правовая, организационная, инженерно-техническая.

Особо отметим, что данные элементы должны быть использованы в комплексе (но, при этом, структура системы, ее состав и содержание самих элементов, их взаимосвязь зависит от объема и ценности защищаемой информации, а также характера возможных угроз информационной безопасности и непрерывности бизнеса, необходимой надежности защиты и, что является очень важным в рамках нашего исследования, - стоимости проектируемой системы.

Итак, что касается экономического обоснования затрат на обеспечение информационной безопасности и непрерывности бизнеса, следует брать во внимание тот факт, что чем выше уровень защищенности информации, тем, при прочих равных условиях, будет ниже размер возможных убытков, но тем выше будет и стоимость защиты. В таких условиях необходимо говорить об оптимальном размере затрат, который, по мнению авторов, должен, с одной стороны, обеспечивать уровень защищенности, а с другой – равняться минимуму совокупных затрат.

В этом аспекте следует говорить также о стоимости убытков (ущерба), возникающего вследствие отсутствия или слабой защиты информационной безопасности и непрерывности бизнеса. Отметим, что стоимость убытков определяется несколькими параметрами:

- вероятность реализации реальных угроз информации;
- стоимость (важность) информации, защищенность которой находится под угрозой.

Проблема состоит в сложности количественно оценить убытки – сумма затрат на внедрение системы информационной безопасности и непрерывности бизнеса или размер недополученной прибыли, в результате чего будет иметь место потеря защищаемой информации. Исследование показало, что на данный момент наиболее целесообразно использовать метод экспертных оценок, позволяющий по данным выводов экспертов получить оценки возможного убытка.

Важное значение имеют организационные аспекты обеспечения информационной безопасности и непрерывности бизнеса, основным из которых является персонал. Дело в том, что современные субъекты хозяйствования вкладывают деньги в безопасность информационных технологий, приобретая первым делом антивирусное программное обеспечение для защиты информационных активов и систем, оставляя при этом открытыми вопросы возникновения риска информационной безопасности в результате случайных или преднамеренных действий (а также бездействия) сотрудников.

Вместе с тем, исследование проблемы показало, что именно люди являются одним из самых слабых звеньев в системе информационной безопасности и непрерывности бизнеса. Учитывая важность человеческого фактора, необходимо больше и на более высоком качественном уровне уделить внимание этому «активу» предприятия. С этой целью следует разрабатывать и внедрять в практику надежные и широкие корпоративные программы повышения знаний персонала, что поможет сотрудникам более глубоко понять, как свою ответственность за ИТ-безопасность, так и необходимость соблюдения внутренней политики, правил и процедур, прописанных на предприятии, а также необходимость надлежащего использования и защиты вверенных им информационных ресурсов.

Подобная корпоративная программа повышения знаний персонала в сфере обеспечения информационной безопасности и непрерывности бизнеса должна быть экономически обоснованной и рентабельной. Программа должна по сути носить финансово-коммуникационный характер, четкие правила и регламенты взаимодействия между сотрудниками, менеджерами и техническим персоналом предприятия (организации) в рамках обеспечения ИТ-безопасности. Так же программа должна предусматривать вопросы мотивации персонала на выполнение защитных мероприятий, должны быть прописаны нормы «культуры безопасности» и ответственность на ее нарушение. Данные мероприя-

тия снизят в организации информационные риски и себестоимость. Говоря об инвестициях в технологии безопасности, нужно обратить внимание на программы обучения пользователей, которые могут для предприятия стать высокоэффективным средством совершенствования мероприятий по информационной безопасности и непрерывности бизнеса, и, фактически, станут не менее ценными, чем другие инвестиции в безопасность.

Исследование показало, что тренинги и повышение знаний пользователей являются одним из самых критичных аспектов стратегии информационной безопасности и непрерывности бизнеса в любой организации. Это связано с тем, что в большинстве случаев люди являются крайним звеном в защите против таких угроз, как: вредоносный программный код; недовольные сотрудники или третьи стороны с вредными намерениями. Поэтому люди должны быть грамотными и компетентными в вопросах обеспече-

ния информационной безопасности в организации. Кроме того, нужно иметь в виду, что лучшие методы безопасности будут бесполезны без ежедневной деятельности и ответственности лиц, принимающих решения в сфере обеспечения информационной безопасности и непрерывности бизнеса.

Для персонала в качестве эффективных механизмов следует проводить специальные тренинги и повышение осведомленности пользователей путем разработки и реализации программы обучения сотрудников, что позволит сделать персонал более ответственным за собственные поступки.

Таким образом, сущность вышесказанного исследования позволяет утверждать, что в современных условиях хозяйствования без необходимой защиты информационной среды бизнеса невозможно обеспечить его информационную безопасность и непрерывность.

Библиографический список

1. Арзуманов С.В. Оценка эффективности инвестиций в информационную безопасность // Защита информации. Инсайд. - 2005. - № 1. - С. 26-25.
2. Герасименко В. А. Основы защиты информации / В. А. Герасименко, А. А. Малюк. - М. : МИФИ, 2000. - 537 с.
3. Домарев В. В. Безопасность информационных технологий. Системный подход / В. В. Домарев. - К. : ТИД Диэ Софт, 2004. - 992 с.
4. Зегжда Д. П. Как построить защищенную информационную систему / Д. П. Зегжда, А. М. Ивашко. - СПб. : Мир и семья, 2009. - 249 с.
5. Информационно-логистическое обеспечение процесса управления сложными организационно-экономическими системами // Тимиргалева Р.Р., Гришин И.Ю. Симферополь, 2013. (2-е издание, переработанное и дополненное).
6. Интерактивное бизнес-управление взаимоотношениями в социально-экономической системе «туристско-рекреационный регион» // Тимиргалева Р.Р. В сборнике: Актуальные проблемы современной науки IV Международная научно-практическая конференция. 2015. С. 378-381.
7. Использование системного подхода при разработке стратегии предприятия // Таланов А.Я., Тимиргалева Р.Р. Актуальные проблемы экономики современной России. 2015. Т. 2. № 2. С. 365-370.
8. Конев И., Беляев А. Информационная безопасность предприятия. - СПб.: БХВ Петербург, 2003. - 752 с.
9. Логистизация процессов в организационно-экономических системах / Амитан В.Н., Тимиргалева Р.Р., Пилушенко В.Л. - Донецк, 2003.
10. Метод динамического программирования и принцип максимума в задачах оптимизации маркетингово-логистических решений // Ларина Р.Р., Гришин И.Ю. В сборнике: Труды X международной ФАМЭТ'2010 конференции 2011 / С. 119-123.
11. Модель информационного обеспечения процесса управления развитием курортных территорий регионов юга России на основе геоинформационных технологий / Тимиргалева Р.Р., Гришин И.Ю. // В сборнике: Проблемы и перспективы развития туризма в Южном федеральном округе сборник научных трудов. Симферополь, 2016. С. 304-307.
12. Немиткина В. В. Применение методов оптимизации при анализе и управлении информационными рисками / В. В. Немиткина // Экономика и математические методы. - 2008. - № 2. - С. 105.
13. Обеспечение информационной безопасности и непрерывности бизнес-процессов при использовании мобильных технологий // Тимиргалева Р.Р., Гришин И.Ю. В книге: Цифровая экономика и «Индустрия 4.0»: проблемы и перспективы труды научно-практической конференции с международным участием. 2017. С. 489-493.
14. Петренко С. А. Управление информационными рисками. Экономически оправданная безопасность / С. А. Петренко, С. В. Симонов. - М. : Компания Айти, 2005. - 278 с.
15. Современные тенденции управления развитием организационно-экономических систем (новый взгляд) // Timirgaleeva R.R., Grishin I.Yu. Под редакцией проф. Тимиргалеевой Р.Р. / Симферополь, 2014.
16. Теренин А.А. Проектирование экономически эффективной системы информационной безопасности // Защита информации. Инсайд. - 2005. - № 1. - С. 23-25.
17. Baginski J. Risk management in the computer aided business continuity and information security management system. Internet in the information society computer systems architecture and security. - 2013, p. 101-114.
18. Bialas A. Some aspects of information security and business continuity in public administration. Internet in the information society computer systems architecture and security. - 2013, p.125-140.
19. Asosheh A., Hajinazari P., Khodkari H. A Practical Implementation of ISMS. 7th International Conference on e-Commerce In Developing Countries with Focus on e-Security (ECDC), APR 17-18, 2013.
20. Elachgar H., Regragul B. Information Security, new approach. Second international conference on Innovative computing technology (INTECH). - 2012, p.51-56.
21. Sadok M., Spagnoletti P. A Business Aware Information Security Risk Analysis Method. Information technology and innovation trends in organizations. - 2011, p.: 453-460.
22. Cha Shi-Cho, Joo Pei-Wen, Liu Li-Ting. Duplicate Work Reduction In Business Continuity and Risk Management Processes. Security Informatics. Book series: Annals of Information Systems. Tom: 9. - 2010, p.155-170.

References

1. Arzumanov S.V. Ocenka effektivnosti investitsij v informacionnyu bezopasnost' // Zashchita Informacii. In-sajd. - 2005. - № 1. - S. 26-25.
2. Gerasimenko V. A. Osnovy zashchity Informacii / V. A. Gerasimenko, A. A. Maljuk. - M. : MIFI, 2000. - 537 s.
3. Domarev V. V. Bezopasnost' Informacionnyh tekhnologij. Sistemnyj podhod / V. V. Domarev. - K. : TID, Dia Soft, 2004. - 992 s.
4. Zegzhda D. P. Kak postroit' zashchishchennuyu informacionnyu sistemu / D. P. Zegzhda, A. M. Ivashko. - SPb. : Mir i sem'ya, 2009. - 249 s.
5. Informacionno-logisticheskoe obespechenie processa upravleniya slozhnymi organizacionno-ehkonomicheskimi sistemami // Timirgaleeva R.R., Grishin I.YU. Simferopol', 2013. (2-e izdanie, pererabotannoe, dopolnennoe).
6. Interaktivnoe biznes-upravlenie vzaimootnosheniyami v social'no-ehkonomicheskoy sisteme «turistsko-rekreacionnyj region» // Timirgaleeva R.R. V sbornike: Aktual'nye problemy sovremennoj nauki IV Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya konferenciya. 2015. S. 378-381.
7. Ispol'zovanie sistemnogo podhoda pri razrabotke strategii predpriyatiya // Talanov A.YA., Timirgaleeva R.R. Aktual'nye problemy ehkonomiki sovremennoj Rossii. 2015. T. 2. № 2. S. 365-370.
8. Konev I., Belyaev A. Informacionnaya bezopasnost' predpriyatiya. - SPb.: BHV Peterburg, 2003. - 752 s.
9. Logistizaciya procesiv v organizacijno-ekonomichnih sistemah / Amitan V.N., Timirgaleeva R.R., Pilyushenko V.L. - Donec'k, 2003.
10. Metod dinamicheskogo programirovaniya i princip maksimuma v zadachah optimizacii marketing-logisticheskoi reshenij // Larina R.R., Grishin I.YU. V sbornike: Trudy X mezhdunarodnoj FAMEHT'2010 konferencii 2011. S. 119-123.
11. Model' informacionnogo obespecheniya processa upravleniya razvitiem kurortnyh territorij regionov yuga Rossii na osnove geoinformacionnyh tekhnologij / Timirgaleeva R.R., Grishin I.YU. // V sbornike: Problemy i perspektivy razvitiya turizma v YUzhnom federal'nom okruge: sbornik nauchnyh trudov. Simferopol', 2016. S. 304-307.
12. Nemitkina V. V. Primenerie metodov optimizacii pri analize i upravlenii informacionnyimi riskami / V. V. Nemitkina // EHkonomika i matematicheskie metody. - 2008. - № 2. - S. 105.
13. Obespechenie informacionnoj bezopasnosti i nepreryvnosti biznes-processov pri ispol'zovanii mobil'nyh tekhnologij // Timirgaleeva R.R., Grishin I.YU. V knige: Cifrovaya ehkonomika i «Industriya 4.0»: problemy i perspektivy trudy nauchno-prakticheskoi konferencii s mezhdunarodnym uchastiem. 2017. S. 489-493.
14. Petrenko S. A. Upravlenie informacionnyimi riskami. EHkonomicheski opravdannaya bezopasnost' / S. A. Petrenko, S. V. Simonov. - M. : Kompaniya AJTI, 2005. - 278 s.
15. Sovremennye tendencii upravleniya razvitiem organizacionno-ehkonomicheskikh sistem (novyj vzglyad) // Timirgaleeva R.R., Grishin I.Yu. Pod redakciej prof. Timirgaleevoj R.R. / Simferopol', 2014.
16. Terehin A.A. Proektirovanie ehkonomicheski effektivnoj sistemy informacionnoj bezopasnosti // Zashchita Informacii. In-sajd. - 2005. - № 1. - S. 23-25.
17. Baginski J. Risk management in the computer aided business continuity and information security management system. Internet in the information society computer systems architecture and security. - 2013, r. 101-114.
18. Blalas A. Some aspects of information security and business continuity in public administration. Internet in the information society computer systems architecture and security. - 2013, r.125-140.
19. Asosheh A., Hajrizari P., Khodkari H. A Practical Implementation of ISMS. 7th International Conference on e-Commerce in Developing Countries with Focus on e-Security (ECDC), APR 17-18, 2013.
20. Elachgar H., Regragul B. Information Security, new approach. Second international conference on innovative computing technology (INTECH). - 2012, r.51-56.
21. Sadok M., Spagnoletti P. A Business Aware Information Security Risk Analysis Method. Information technology and innovation trends in organizations. - 2011, r.: 453-460.
22. Cha Shi-Cho, Juo Pel-Wen, Liu Li-Ting. Duplicate Work Reduction in Business Continuity and Risk Management Processes. Security informatics. Book series: Annals of Information Systems. Tom: 9. - 2010, r.155-170.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ НЕФТЕПРОДУКТАМИ

Тоньшева Л.Л., д.э.н., профессор, Тюменский индустриальный университет
Кузьмина Н.Л., ассистент, Тюменский индустриальный университет
Рузимова А.С., Тюменский индустриальный университет

Аннотация: в статье охарактеризованы этапы разработки стратегии развития розничной торговли нефтепродуктами компаний, структурированы факторы внешней и внутренней среды, влияющие на результативность их деятельности, обоснован алгоритм анализа уровня конкуренции компаний, предложена система показателей и экспертно-аналитический подход для оценки конкуренции на розничном рынке нефтепродуктов.
Ключевые слова: стратегия, стратегическое управление, стратегический анализ, уровень конкуренции, рынок нефтепродуктов.

Abstract: In the article the stages of exploration of developing strategy of petrochemicals retail sales are defined, external and internal factors which have impact on the companies activities result are structured. The stages of the analysis of business competition are explained. The markers system and expertise concept for business competition estimation at the petrochemicals retails sales are suggested.
Keywords: strategy, strategic management, strategic analysis, business competition level, petrochemicals retails sales market.

Происходящие в последнее время изменения в мировой экономике заставляют предприятия задуматься о поиске эффективных инструментов стратегического управления для обеспечения их стабильного положения на рынке. Стратегический подход к развитию позволяет компании достичь необходимой гибкости за счет учета всех основных вариантов изменения условий внешней ситуации и делает бизнес гораздо более устойчивым, способным отвечать на актуальные вызовы. Проблемам стратегического управления посвящены труды известных зарубежных ученых И. Ансоффа, Г. Минцберга, М. Портера, А. Дж. Стрикленджа, А. А. Томпсона и др., а также российских исследователей Л. И. Абалкина, М. И. Круглова, Н. Ф. Перничева, С. С. Шаталина и т.д. [2, 6, 10, 12, 14, 8, 13]. Вопросам стратегического управления, развитием предприятий нефтегазового

сектора достаточно широко освещены в работах Е. М. Дебердеевой, О. В. Ленковой, И. В. Осинской, В. В. Пленкиной [3, 5, 7, 9].

Стратегическое управление применительно к предметной области исследования следует рассматривать как комплекс конкретных работ профессиональной деятельности по стратегическому анализу, выбору, реализации и контроллингу стратегии развития розничной торговли нефтепродуктами. Оно строится на сопоставлении собственного ресурсного потенциала компании с возможностями и угрозами внешнего окружения, в котором она функционирует.

Процесс стратегического управления развитием деятельности компании на рынке розничной торговли нефтепродуктами предполагает реализацию определенной последовательности действий (рис. 1).



Рисунок 1 – Последовательность этапов разработки стратегии розничной торговли нефтепродуктами

Особенностью предлагаемой последовательности этапов разработки стратегии розничной торговли нефтепродуктами является определение уровня доминирования вертикально-интегрированной компании на рынке на основе уточненного методического обеспечения. Сложившийся розничный рынок нефтепродуктов обладает необходимыми признаками конкурентной среды с многообразием региональных особенностей. Кроме того, по данным Росстата большая часть АЭС находится в управлении (собственности) ВИНК (вертикально-интегрированной нефтяной компании), что обуславливает необходимость проведения оценки их доминирования.

На первом этапе согласно предлагаемой последовательности осуществляется уточнение миссии, целей и задач компании. В условиях неопределенности внешней среды миссия задает общий вектор развития компании и позволяет идентифицировать ее среди других субъектов хозяйствования. Цели, в свою очередь, конкретизируют общее

направление и позволяют перевести стратегические установки в плоскость реализации управленческих решений.

Второй этап связан с оценкой факторов внешней и внутренней среды компании, в наибольшей степени определяющих ее развитие в современных условиях. Основными инструментами при этом являются PEST-анализ, позволяющий оценить факторы внешней макросреды (политические, экономические, социальные, технологические) и SWOT-анализ, основное назначение которого – выявление сильных и слабых сторон компании, а также угроз и возможностей со стороны внешнего окружения.

В процессе исследования были структурированы факторы внешней и внутренней среды, в дальнейшем рассматриваемые как способствующие и препятствующие развитию деятельности компании на розничном рынке нефтепродуктов, которые следует учитывать при определении положения предприятия на рынке и уровня его доминирования на нем (табл. 1,2).

Таблица 1 – Факторы, выбранные для проведения PEST – анализа

Группы факторов 1	Факторы 2	Анализируемые изменения 3
1. Политические	1. Налоговая политика	- ставки по налогам и сборам
	2. Регулирование деятельности	- поддержка предприятия властями, контроль над деятельностью
	3. Вступление в ВТО	- мировое сотрудничество, новые рынки
	4. Правительственная стабильность	- изменение власти, изменение политического режима
2. Экономические	1. Динамика макроэкономических показателей	- инфляция, темпы роста ВВП
	2. Экспортные возможности	- динамика внешнеторгового оборота, доля стран СНГ и стран дальнего зарубежья в структуре экспорта/импорта
	3. Безработица	- уровень безработицы в стране
	4. Конкуренция	- доля иностранных компаний на местном рынке
3. Социо-культурные	1. Уровень жизни населения	- динамика изменения уровня доходов и потребительских предпочтений
	2. Демографическая ситуация	- численность населения трудоспособного возраста, демографическая нагрузка на трудоспособное население
	3. Изменение в стиле жизни	- изменение потребительских предпочтений
	4. Активность потребителей	- доля и частота пользования товаров в регионе
4. Технологические	1. Новые продукты	- скорость обновления и освоения новых технологий
	2. Инфраструктура рынков	- удельный вес организаций, использующих интернет, протяженность автомобильных дорог, товарооборот розничной торговли
	3. Энергоэффективность ресурсов	- показатели энергодостаточности региона
	4. Показатели имеющихся и внедряемых технологий	- поступление патентных заявок, степень износа ОС, количество используемых передовых технологий

Для проведения SWOT-анализа были структурированы факторы внешней среды (ближайшего окружения) и внутренние факторы, влияющие на деятельность компании, что позволяет при проведении стратегического анализа сделать акцент на ключевые детерминанты, определяющие ее развитие.

На третьем этапе, исходя из полученных результатов проведенного анализа, осуществляется прогноз возможных вариантов развития событий во

внешней и внутренней среде компании для дальнейшего обоснования стратегии ее развития в контексте розничной торговли нефтепродуктами.

Четвертый этап предполагает проведение конкурентного анализа, в основе которого лежит модель «Пяти сил М. Портера». Стратегический смысл пяти конкурентных сил заключается в том, что проведя их анализ, компания разрабатывает эффективную стратегию своего развития, воздействуя на эти

силы в свою пользу. На рисунке 3 представлен алгоритм анализа уровня конкуренции компаний на региональном рынке нефтепродуктов, и ниже дано

предлагаемое методическое обеспечение его реализации.

Таблица 2 – Факторы, выбранные для проведения SWOT-анализа

Группа факторов	Факторы	Анализируемые изменения
1	2	3
1. Внешние (ближайшего окружения)	1. Конкурентная среда	- соперничество за долю рынка, концентрация продавцов на рынке - отличительные характеристики продукции конкурентов
	2. Покупатели (юридические и физические лица)	- изменение покупательских предпочтений - изменение покупательской способности населения
	3. Сила влияния поставщиков	- степень дифференциации сырья - концентрация поставщиков на рынке
	4. Воздействия государства через законодательные акты	- установление внутренних законов для отдельных регионов
	5. Общественные организации	- профсоюзы, борющиеся за права работников, - организация защиты прав потребителей, - экологические организации
2. Внутренние	1. Удобство расположения каналов сбыта	- расположение в «зоне деловой активности», приближенность к ней
	2. Техническое состояние оборудования	- физический и моральный износ - скорость реакции на усовершенствованные технологии
	3. Объем и качество продукции	- количество продукции, представленной для реализации, потенциально возможные объемы реализации - уровень качества продукции
	4. Организационная структура управления	- скорость принятия решений, реакция на изменения рынка (скорость согласования решений в компании) - ответственность за общие результаты компании
	6. Уровень затрат	- коммерческие расходы - издержки производства
	7. Материальное положение и экономическая заинтересованность работников	- уровень заработной платы - мотивация сотрудников, социальный пакет, льготы

Анализ состояния конкуренции на розничном рынке нефтепродуктов, согласно указаниям ФАС, включает в себя выявление [11]:

- состава автопарка региона;
- информации о продавцах (количество, объем реализации, принадлежность к ВИНК, наличие ценового лидера и другое);
- региональных факторов и особенностей, влияющих на условия обращения товаров и состояние конкурентной среды (сезонность спроса на нефтепродукты, наличие в регионе нефтеперерабатывающих мощностей, особенность транспортной инфраструктуры, степень удовлетворения потребностей покупателей, равномерность расположения АЗС, наличие у хозяйствующих субъектов регионального хозяйствующего ресурса и другое).

Предлагаемый алгоритм анализа уровня конкуренции компаний на региональном рынке нефтепродуктов включает в себя пять основных этапов оценки: рыночной концентрации, уровня рентабельности, значимости стратегических и нестратегических барьеров, структуры участников по принадлежности к ВИНК (рис. 2).

Для оценки рыночной концентрации обычно достаточно 2-3 показателя. Уровень рентабельности представляет собой комплексную оценку эффективности деятельности предприятий на рынке, в том числе отражающую рыночную власть, доходность, ценообразование, наличие барьеров и др. Барье-

ры, в большей степени, отражают региональные и отраслевые особенности. Отраслевая специфика отражается в позиции - «Структура участников рынка по принадлежности к ВИНК».

Определение количественной или качественной оценки предлагаемых параметров должно осуществляться по следующим показателям (таблица 3).

Авторами предлагается использовать экспертно-аналитический балльный подход к оценке уровня конкуренции на розничном рынке нефтепродуктов путем привлечения заинтересованных лиц (стратегических стейкхолдеров). Он представляет собой общую суммарную оценку по пяти основным критериям, представленным в алгоритме. Экспертная оценка проводится на основании 2-балльной шкалы (табл. 4).

Суммарная оценка предлагаемых параметров, на основании которой присваивается балл, согласно рекомендациям автора должна осуществляться следующим образом (табл. 5).

Оценка по предложенной методике имеет свои преимущества:

1. Позволяет определить уровень конкуренции на рынке, как в настоящий момент, так и его изменение за определенный период.
2. Предусматривает исходные данные, не требующие проведения дорогостоящих маркетинговых исследований.

3. Учитывает основные отраслевые и региональные условия формирования рынка нефтепродуктов.

4. Для органов местного самоуправления также имеются преимущества (оценка имеет достаточно четкие критерии для проведения соответствующей конкурентной политики на данном региональном рынке):

- если рынок является конкурентным (итоговый балл равен 10, идеальный вариант), то государственным органам достаточно мониторинга этого рынка;

- если уровень конкуренции средний (балл находится в диапазоне 5-9), то рынок требует государственного регулирования стимулирующего характера;

- если конкуренция не развита (балл находится в диапазоне 0-4), в этом случае требуется

разностороннее государственное регулирование административного и экономического характера.

5. Позволяет акцентировать внимание государственных органов на том направлении, где проявляются наиболее слабые места (оценка с наименьшими баллами). [14]

На **пятом этапе** осуществляется выбор стратегии развития розничной торговли нефтепродуктами, которая коррелируется со стратегией развития компании. Выделяют следующие основные стратегии развития розничной торговли нефтепродуктами (рис. 3).

На заключительном **шестом этапе** реализуется выбранная стратегия, наилучшим образом отвечающая интересам развития компании с учетом имеющихся и перспективных компетенций и ресурсов.

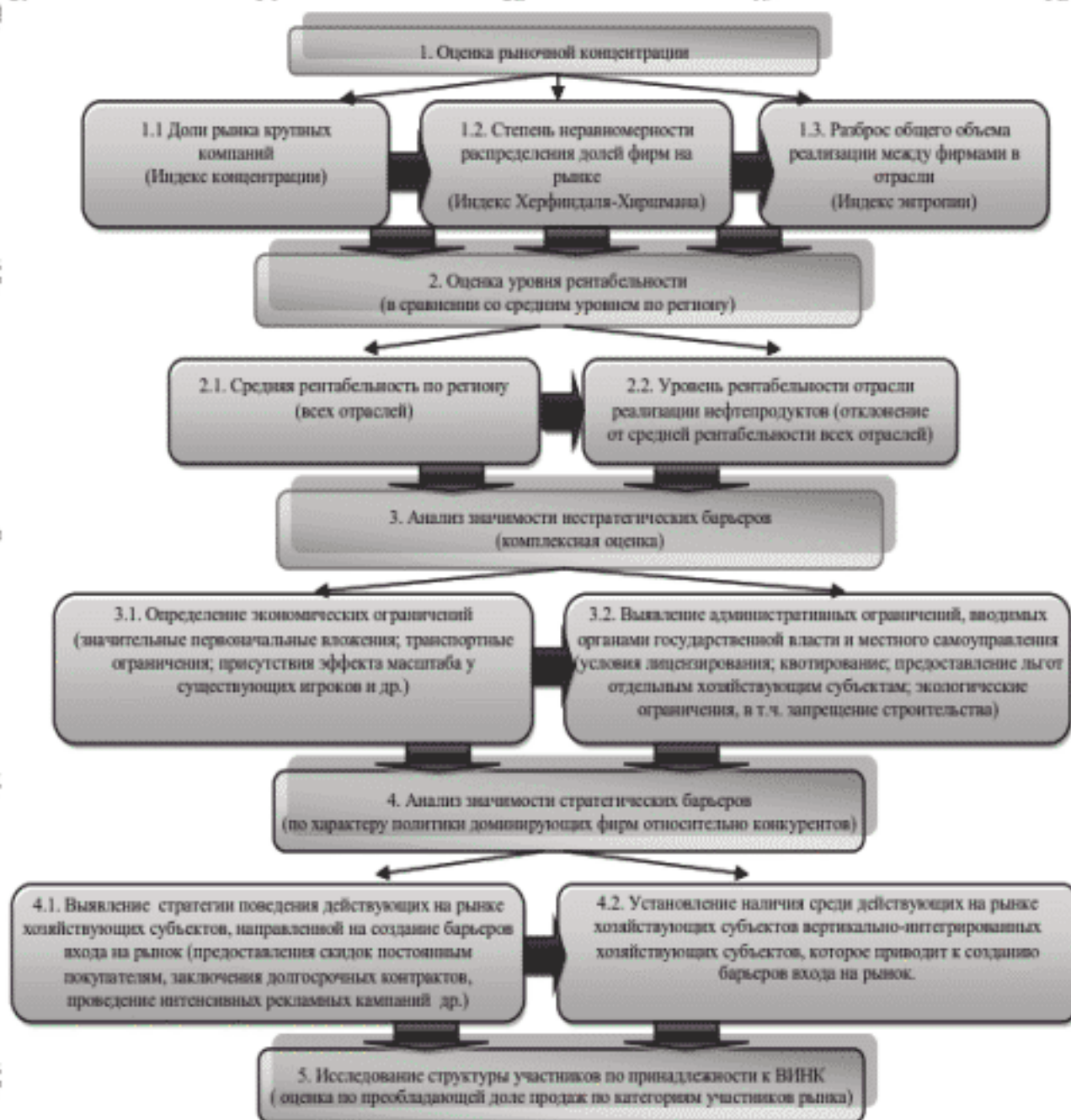


Рисунок 2 – Алгоритм анализа уровня конкуренции компаний на региональном рынке нефтепродуктов

Таблица 3 – Система показателей для оценки уровня конкуренции на региональном рынке

Характеристика	Показатели	Значение
1	2	3
1. Оценка рыночной концентрации		
1.1. Доли рынка крупных компаний	Индекс концентрации: $CR - 3 = \sum_{i=1}^3 D_i$ D_i – это доля отдельного предприятия на рынке	- рынок считается неконцентрированным при значениях индекса для ниже 45%; - умеренно концентрированным - при 45-70%; - высококонцентрированным - при > 70%.
1.2. Степень неравномерности распределения долей фирм на рынке	Индекс Херфиндала-Хиршмана: $HHI = \sum_{i=1}^n D_i^2$	- от 0 до 1000 – рынок считается слабо концентрированным; - от 1000 до 1800 – средне концентрированным; - больше 1800 – высококонцентрированным.
1.3. Показывает разброс общего объема реализации между фирмами в отрасли.	Индекс энтропии: $E = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{R_i}{n}}{n} \times 100\%$ n – кол-во компаний на рынке, ед.	Чем больше индекс, тем больше различие фирм в отрасли, чем больше степень неопределенности на рынке, тем больше уровень конкуренции (от 0 до 1).
2. Оценка уровня рентабельности		
2.1. Средняя рентабельность по региону всех отраслей	$\bar{R} = \frac{\sum R_i}{n}$ R_i – рентабельность отдельной отрасли на региональном рынке, %.	Показывает общее развитие региона. Эффективность деятельности компаний, присутствующих на региональном рынке. Оценивается в %.
2.2. Уровень рентабельности отрасли реализации нефтепродуктов (отклонение от средней рентабельности всех отраслей)	Уровень рентабельности в отрасли: $U_p. R = \frac{R_i}{\bar{R}}$	Оценивается степень отклонения. Ниже или выше средней рентабельности по региону или соответствует средней. Допустимое отклонение +/- 10%.
3. Нестратегические барьеры (комплексная оценка)		
3.1. Экономические ограничения	- сумма первоначальных вложений; - транспортные ограничения; - эффект масштаба у существующих игроков и др.	Преодолимость барьеров входа на товарный рынок оценивается на основе сроков и величины затрат на преодоление таких барьеров: - преодолимые, - высокие - блокирующие барьеры для компании на региональном рынке.
3.2. Административные ограничения, вводимые органами государственной власти и органами местного самоуправления	- условия лицензирования; - квотирование; - размер льгот отдельным хозяйствующим субъектам; - экологические ограничения, в т.ч. запрещение строительства	относительно конкурентов)
4. Стратегические барьеры (по характеру политики доминирующих фирм)		
4.1. Стратегия поведения действующих на рынке хозяйствующих субъектов, направленная на создание барьеров входа на рынок	- частота скидок постоянным покупателям, - количество долгосрочных контрактов, проведение интенсивных рекламных кампаний др.	Барьеры входа на товарный рынок считаются преодолимыми, если затраты на преодоление барьеров входа на рассматриваемый товарный рынок экономически
4.2. Наличие среди действующих на рынке хозяйствующих субъектов ВИНК, которое приводит к созданию барьеров входа на рынок.	- создает преимущества для ВИНК; - требует участия потенциальных участников рынка в вертикальной интеграции, что увеличивает издержки входа на товарный рынок	оправдываются доходами.
5. Структура участников по принадлежности к ВИНК (по преобладающей доле продаж по категориям участников рынка)		
5.1 Принадлежность преобладающей доли продаж у участников рынка	Доля продаж по категориям участников: $D_{ij} = \frac{Q_{ij}}{Q_{\text{общ}}}$ где D_{ij} – доля продаж, %; Q_{ij} – объем продаж анализируемой компании в ден. (руб.) или нат. (ед.) выражении; $Q_{\text{общ}}$ – общий объем продаж на рынке, так же может быть как в ден., так и в натур. выражении.	Показывает, кто занимает большую долю на рынке: - независимые игроки, - структурные подразделения организаций

Таблица 4 - Характеристика балльной оценки уровня конкуренции на региональном рынке нефтепродуктов

Параметр	Присваиваемые баллы		
	«2»	«1»	«0»
1. Рыночная концентрация (по соответствующим критериям)	Низкая	Умеренная	Высокая
2. Уровень рентабельности (в сравнении со средним уровнем по региону)	Ниже	Соответствует	Выше
3. Значимость нестратегических барьеров (комплексная оценка)	Преодолимые	Высокие	Блокирующие
4. Значимость стратегических барьеров (по характеру политики доминирующих фирм относительно конкурентов)	Лояльное	Жесткая	Агрессивная
5. Структура участников по принадлежности к ВИНК (по преобладающей доле)	Независимые участники	Паритет	Структурные подразделения

Таблица 5 - Оценка уровня конкуренции на рынке нефтепродуктов

Балл	Характеристика
0-4	Конкуренция не развита, требуется разностороннее государственное регулирование административного и экономического характера
5-9	Уровень конкуренции средний, требует государственного регулирования в разной степени, в основном стимулирующего (экономического) характера
10	Рынок является конкурентным, не требует дополнительного государственного регулирования, достаточно мониторинга этого рынка (идеальный вариант)



Рисунок 3 - Возможные стратегии развития розничной торговли нефтепродуктами

Таким образом, в процессе исследования была уточнена последовательность этапов разработки стратегии розничной торговли нефтепродуктами, дана характеристика аналитико-методического

обеспечения их реализации, которая может быть использована при стратегическом управлении деятельностью нефтяных компаний.

Библиографический список

- Абалкин, Л.И. Что такое хозяйственный механизм? М.: Мысль, 1980. – 79 с.
- Ансофф, И. Стратегическое управление. Перевод с английского. М.: Экономика, 1989. – 345 с.
- Дебердиева, Е. М. Подходы к обоснованию стратегии нефтегазовых компаний / Е. М. Дебердиева // Нефть, газ, бизнес. – 2014. - № 6. – С. 10-14.
- Круглов, М.И. Стратегическое управление компанией: Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ, 1998. – 768 с.
- Ленкова, О. В. Методика установления стратегических целей и ключевых показателей деятельности в нефтегазовой компании / О. В. Ленкова // Теория и практика общественного развития. – 2015. - № 11. – С. 80-81.
- Минцберг, Г., Альстрэнд, Б., Лэмпел, Дж. Школы стратегий. / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 2001. – 336 с.
- Осиновская, И. В. Технология выбора стратегических альтернатив инновационного развития нефтехимического предприятия / И. В. Осиновская, О. В. Ленкова // Экономика и предпринимательство. – 2015. - № 4-1 (57-1). – С. 745-748.

8. Пермичев, Н.Ф. Стратегическое управление предприятием: Монография.- Н. Новгород: Изд-во Волго-Вятской академии гос. службы, 2003. – 242 с.
9. Пленкина, В. В. Реализация портфельного подхода в стратегическом анализе деятельности нефтяной компании / В. В. Пленкина // Экономика и предпринимательство. – 2015. - № 9-1 (62-1). – С. 542-546.
10. Портер, М.Э. Конкуренция. Перевод с английского. М.: Вильямс, 2000. – 495 с.
11. Порядок проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарном рынке. Утв. Приказом ФАС России от 25.04.2006. № 108. [Электронный ресурс] справ.-правовая система «Консультант-Плюс» URL: <http://base.consultant.ru/cons/> (дата обращения 15.02. 2017).
12. Томпсон, А.А., Стрикленд, А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов: Пер. с англ. / Под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
13. Шаталин, С.С. Переход к рынку. М., 1990. – 238 с.
14. Краснова М.И. Совершенствование методики оценки конкуренции на региональном рынке нефтепродуктов/ Журнал Вестник Пермского университета. Серия: Экономика – 2012.

References

1. Abalkin, L.I. Chto takoe hozyajstvennyj mekhanizm? M.: Mysl', 1980. – 79 s.
2. Ansoff, I. Strategicheskoe upravlenie. Perevod s anglijskogo. M.: EHkonomika, 1989. – 345 s.
3. Deberdieva, E. M. Podhody k obosnovaniyu strategii neftegazovyh kompanij // E. M. Deberdieva // Neft', gaz, biznes. – 2014. - № 6. – S. 10-14.
4. Kruglov, M.I. Strategicheskoe upravlenie kompanij: Uchebnik dlya vuzov. M.: YUNITI, 1998. – 768 s.
5. Lenkova, O. V. Metodika ustanovleniya strategicheskikh celej i kiyuchevykh pokazatelej deyatel'nosti v neftegazovoj kompanii / O. V. Lenkova // Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya. – 2015. - № 11. – S. 80-81.
6. Minberg, G., Al'strehnd, B., Lehmpel, Dzh. SHkoly strategij. / Per. s angl. pod red. YU.N. Kapturevskogo. SPb.: Piter, 2001. – 336 s.
7. Osinovskaya, I. V. Tekhnologiya vybora strategicheskikh alternativ innovacionnogo razvitiya neftekhimicheskogo predpriyatiya / I. V. Osinovskaya, O. V. Lenkova // EHkonomika i predprinimatel'stvo. – 2015. - № 4-1 (57-1). – S. 745-748.
8. Permichev, N.F. Strategicheskoe upravlenie predpriyatiem: Monografiya.- N. Novgorod: Izd-vo Volgo-Vyatskoj akademii gos. sluzhby, 2003. – 242 s.
9. Plenkina, V. V. Realizaciya portfel'nogo podhoda v strategicheskom analize deyatel'nosti neftjanoj kompanii / V. V. Plenkina // EHkonomika i predprinimatel'stvo. – 2015. - № 9-1 (62-1). – S. 542-546.
10. Porter, M.EH. Konkurenciya. Perevod s anglijskogo. M.: Vil'yame, 2000. – 495 s.
11. Poryadok provedeniya analiza i ocenki sostoyaniya konkurentnoj sredy na tovarnom rynke. Utv. Priказом ФАС России от 25.04.2006. № 108. [Elektronnyj resurs] sprav.-pravovaya sistema «KonsultantPlyus» URL: <http://base.consultant.ru/cons/> (data obrashcheniya 15.02. 2017).
12. Tompson, A.A., Striklend, A.Dzh. Strategicheskij menedzhment. Iskusstvo razrabotki i realizacii strategii: Uchebnik dlya vuzov: Per. s angl. / Pod red. L.G. Zajceva, M.I. Sokolovoj. M: Banki i birzhi, YUNITI, 1998. – 576 s.
13. SHatalin, S.S. Perekhod k rynku. M., 1990. – 238 s.
14. Krasnova M.I. Sovershenstvovanie metodiki ocenki konkurencii na regional'nom rynke nefteproduktov/ ZHurnal Vestnik Permskogo universiteta. Seriya: EHkonomika – 2012.

МЕТОД СКРЫТЫХ МАРКОВСКИХ ЦЕПЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ УРОВНЯ КОНКУРЕНТНОСТИ

Филькин М.Е., старший научный сотрудник, Центральный Экономико-Математический Институт РАН

Аннотация: Статья посвящена разработке нового метода оценки степени конкурентности региональных рынков однородных товаров. На основе концепции предполагаемых вариаций и алгоритмов Баума-Уэлша строится скрытая марковская цепь, параметры которой позволяют в динамике оценить уровень конкурентности рынка. Приведен результат исследования реального розничного рынка нефтепродуктов на основе эмпирических данных о ценах продаж бензина. В заключение приводятся преимущества и перспективы дальнейшего применения метода.

Ключевые слова: конкуренция, предполагаемые вариации, скрытые марковские цепи, алгоритм Витерби, алгоритм Баума-Уэлша, розничный рынок нефтепродуктов.

Abstract: The article is devoted to development of the new technique for regional market competitiveness level estimation. Using conjectural variation concept and applying Baum-Welch algorithm we construct hidden Markov chain and estimate dynamics of competitiveness level based on parameters of the model. We provide analysis of existing gasoline market using the empirical data about retail prices. In conclusion we discuss prospects and advantages of the new technique.

Keywords: competition, conjectural variations, hidden Markov chains, Viterbi algorithm, Baum-Welch algorithm, retail gasoline market.

Введение

На необходимость организации конкурентных отношений между участниками розничных рынков указано в ряде законов и нормативных актов Российской Федерации. Важнейшим является Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26 октября 2006 г. В нем определяются основные понятия, используемые в деловой практике: конкуренция, дискриминационные условия, недобросовестная конкуренция, монополистическая деятельность и др. Их смысл поясняется такими определениями:

«...конкуренция – соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке»;

«...дискриминационные условия – условия доступа на товарный рынок, условия производства, обмена, потребления, приобретения, продажи, иной передачи товара, при которых хозяйствующий субъект или несколько хозяйствующих субъектов поставлены в неравное положение по сравнению с другим хозяйствующим субъектом или другими хозяйствующими субъектами»;

«...недобросовестная конкуренция – любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам, конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации»;

«...монополистическая деятельность – злоупотребление хозяйствующим субъектом, группой лиц своим доминирующим положением, соглашениями или согласованные действия, запрещенные антимонопольным законодательством, а также иные действия (бездействие), признанные в соответствии с федеральными законами монополистической деятельностью».

Закон, устанавливая, что приемлемо, а что неприемлемо на рынке, и разъясняя смысл этих понятий, не дает, однако, способа идентификации того или иного поведения участника рынка. Трудность идентификации таких явлений, как недобросовестная конкуренция, или монополийный сговор, часто порождает вмешательство государства в функцио-

нирование рынка, иногда без достаточных для этого оснований.

В научной практике эмпирические исследования реальных рынков сводятся преимущественно к расчету ряда индикаторов, таких как индексы Херфиндала-Хиршмана, концентрации, энтропии, дисперсии рыночных долей, коэффициенты Лернера, Бэйна. Такие индексы дают нам представление о распределении рыночных долей между участниками и концентрации рынка, однако следует отделять понятия концентрации и конкуренции. Концентрация рынка дает представление о том, какова потенциальная рыночная власть продавцов на этом рынке. Уровень конкурентности, в свою очередь, является отражением того, насколько рыночная власть используется в ценовой политике компаний, и имеет ли место быть злоупотребление этой властью. Для задачи повышения общественного благосостояния более актуальным является мониторинг и оценка уровня конкурентности, в то же время исследования данного вопроса более затруднены вследствие закрытости и коммерческой тайны относительно необходимых эмпирических данных (чаще всего, речь идет о розничных ценах и/или объемах продаж). Внедрение в корпоративные практики информационных технологий в последние годы дает основания для оптимизма: сбор и форматирование эмпирических данных теперь является во многом автоматизированным процессом. Все большее распространение получает термин Big Data – система сбора и методов обработки данных больших объемов, которые могут иметь или не иметь структурированную форму, и вообще обладать многообразием форм представления. Данные, касающиеся уровня конкурентности, такие, к примеру, как розничные цены, обретают повышенную значимость, как для корпоративной политики ценообразования, так и для антимонопольных и регулирующих органов. Крайне актуальной задачей является, таким образом, создание инструментария для оценки уровня конкурентности розничного рынка на основе имеющихся эмпирических данных. В настоящей работе мы представим метод оценки уровня конкурентности на базе оценки предполагаемой вариации (conjectural variation) методом скрытых марковских цепей и проведем пример исследования регионального розничного рынка нефтепродуктов.

Обзор существующих моделей конкуренции

Разработки моделей оценки уровня конкурентности можно условно разделить на две большие группы. Первая группа моделей относится к теоретико-игровым методам. К примеру, в [9] описывается теоретико-игровая модель, где компании-продавцы участвуют в сговоре, реагируя на изменение цены и, соответственно, прибыли в данный момент в ответ на текущие и ожидаемые шоки спроса. В работе [13] предлагается переработка модели Ротенберга и Салонера в терминах циклического спроса. При допущении, что компании имеют предельные издержки, равные константе, а также, что в периоды наказания они конкурируют по Бертрону, модель предсказывает, что максимальная совместная доходность реагирует положительно на ожидания роста спроса. В работе [8] решены ряд проблем модели [2], в частности проблема мультиколлинеарности регрессионного уравнения и риск получения мнимой регрессии при построении возможного нестационарного ряда значений прибыли на заведомо нестационарный ряд розничных цен. Вывод, полученный в результате эмпирических вычислений, подтвердил положительную зависимость прибыли в настоящем моменте от ожидаемых в будущем положительных шоков спроса.

Вторая группа моделей основана на концепции предполагаемых вариаций. Главным достоинством концепции по сравнению с теоретико-игровыми моделями является отсутствие априорного предположения о характере взаимодействия между продавцами. Концепция предполагаемых вариаций была сформулирована А. Бойли в работе [3]. Сам термин «conjectural variation» был введен Рагнаром Фришем [12]. В работах [10,11] показаны методы оценки уровня конкурентности реального рынка на основе данной концепции.

Для начала поясним смысл термина «предполагаемая вариация» и его связь с уровнем конкурентности. Исходя из положений теории, каждый продавец на некоем олигопольном рынке исходит из ряда ожиданий (предположений) относительно того, как его соперники будут реагировать на изменения (вариации) его собственного поведения. Рассмотрим дуополию, участники которой стремятся максимизировать свою индивидуальную прибыль. Обозначим $p_{1,розн}$ розничную цену продавца товара, устанавливаемую первым олигополистом, а $p_{2,розн}$ – розничную цену y второго олигополиста. Предположим, что предельные издержки MC производства товара одинаковы для обоих участников. Пусть далее $p_1 = p_{1,розн} - MC$, $p_2 = p_{2,розн} - MC$, – цены, «очищенные» от себестоимости, соответственно, первого и второго продавца. Прибыль π каждого из олигополистов является функцией как своей цены, так и цены, установленной соперником, поэтому

$$(1) \pi_1 = \pi_1(p_{1,розн} - MC, p_{2,розн} - MC) = \pi_1(p_1, p_2).$$

$$(2) \pi_2 = \pi_2(p_{2,розн} - MC, p_{1,розн} - MC) = \pi_2(p_2, p_1).$$

Условиями первого порядка для функций прибыли будут соответственно равенства нулю их полных производных по ценам:

$$(3) \frac{d\pi_1}{dp_1} = \frac{\partial \pi_1}{\partial p_1} + \frac{\partial \pi_1}{\partial p_2} \frac{dp_2}{dp_1} = 0,$$

$$(4) \frac{d\pi_2}{dp_2} = \frac{\partial \pi_2}{\partial p_2} + \frac{\partial \pi_2}{\partial p_1} \frac{dp_1}{dp_2} = 0.$$

Правые части уравнений представляют собой сумму частных производных функций прибыли по цене. Первые множители второго слагаемого – частные производные функций прибыли по цене, установленной соперником. Множители $\theta_1 = dp_2/dp_1$ и $\theta_2 = dp_1/dp_2$ называются предполагаемыми вариациями (conjectural variations) и характеризуют предположение соответственно первого и второго олигополиста о ценовой реакции оппонента на из-

менения его собственных цен на товар. Здесь речь идет о субъективном предположении, что именно каждый участник ожидает получить в виде реакции на изменения своей цены. Эта концепция ценовых предполагаемых вариаций является ключевой в настоящем исследовании. Как было показано во множестве работ и эмпирических исследований, к примеру, в [5, 6, 7, 14], предположительные переменные дают возможность говорить о моделях ценообразования на олигопольных рынках, рыночной власти и уровне конкурентности в отрасли.

Равенство нулю предполагаемой вариации θ означает, что принимая решение о назначении цены на товар с целью максимизации прибыли, участник рынка исходит из предположения, что цена у его соперников не изменится в результате его действий. Рыночную ситуацию, при которой все продавцы при формировании своей ценовой политики исходят из такого предположения относительно действий соперников, называют моделью ценополучателей (англ. price-taking model). В этом случае делается вывод о конкурентном ценообразовании в олигополии. Если же предположительные переменные положительны (классически рассматривается случай, когда они равны единице), это означает следующее. Принимая решение о формировании ценовой политики на своем предприятии, олигополист исходит из предположения, что в случае повышения цены на свою продукцию, его соперники также повысят цены (в случае равенства единице предполагаемой переменной, соперники повысят цену на ту же величину, что и сам олигополист). Если на рынке большинство олигополистов исходит из таких же предположений (соответственно, их предполагаемые вариации положительны), то можно говорить, что на рынке установилась модель согласования цен (англ. price-matching model). Тогда степень конкурентности на рынке низкая и есть признаки использования рыночной власти олигополистами.

Описание метода оценки предполагаемой вариации

Для оценки предполагаемой вариации предлагается новый метод, основанный на скрытых марковских цепях. Базовые предположения, лежащие в основе метода, можно свести к следующим тезисам:

1) На розничном рынке у каждого продавца существуют скрытые (ненаблюдаемые) состояния, в соответствии с которыми данный продавец проводит политику ценообразования. Формальное скрытое состояние представляет собой нормальное распределение предполагаемой вариации θ с определенным значением среднего и фиксированной дисперсией.

2) Скрытое состояние проявляется себя в наблюдаемых переменных $p_{1,розн}$, которые устанавливает продавец в соответствии со своим уровнем θ .

3) На основании наблюдений розничных цен у продавца и у его соперников мы можем построить «эмпирическую предполагаемую вариацию». Если мы в каждый период времени наблюдаем розничную цену $p_{1,розн}$ у продавца, среднюю розничную цену у его соперников $p_{2,розн}$ и знаем предельные издержки (например, оптовые цены) MC , то «эмпирическая предполагаемая вариация» оценивается как

$$(5) \theta = \frac{\Delta(p_{1,розн} - MC)}{\Delta(p_{2,розн} - MC)}$$

то есть эмпирическая предполагаемая вариация равна отношению изменений розничных цен продавца и его соперников, «очищенных» от предельных издержек. Необходимость вычитания предельных издержек имеет ясный экономический смысл:

синхронное повышение розничных цен может быть связано не с согласованной ценовой политикой, а с ростом непосредственно предельных издержек (например, цен на сырье для производства продукции, транспортировки и пр.), обусловленных внешней конъюнктурой. В таком случае предполагаемая вариация должна быть равна нулю и не идентифицировать такой рост как неконкурентное ценообразование.

4) Имея эмпирические оценки θ для всех олигополистов в каждый момент времени за рассматриваемый период на основании специальных алгоритмов Баума-Уэлша [1] и Витерби [4] строятся оценки

наиболее вероятного скрытого состояния предполагаемой вариации.

5) Оценки наиболее вероятного состояния предполагаемой вариации определяют уровень конкурентности, в соответствии с которым действуют продавцы. Поскольку такие оценки имеются для каждого момента времени, можно построить динамику наиболее вероятного уровня конкурентности.

Формализованный алгоритм метода скрытых марковских цепей

Вначале мы устанавливаем управляющие параметры модели.

Таблица 1.

Управляющие параметры модели	
Обозначение	Расшифровка
N	количество возможных скрытых состояний
$\mu_j, j = 1, N$	средние значения распределений скрытых состояний
$\sigma_j, j = 1, N$	дисперсии распределений скрытых состояний
T	ширина окна наблюдений (количество моментов времени в одном шаге алгоритма)
Period	общее количество моментов времени наблюдений
$\pi_i, i = 1, \dots, N$	массив, элементы которого равны вероятностям наступления состояния i -го состояния в первоначальный момент времени $t = 1$. Вероятности изначально задаются случайными значениями от 0 до 1, в сумме дающими 1: $0 \leq \pi_i \leq 1; \sum_{i=1}^N \pi_i = 1$
$A = \begin{pmatrix} a_{11} & \dots & a_{1N} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ a_{N1} & \dots & a_{NN} \end{pmatrix}$	матрица $N \times N$ вероятностей перехода между состояниями, элемент которой, находящийся в i -ой строке и j -ом столбце, обозначает вероятность перехода в состояние j при условии, что система находится в состоянии i . Изначально все элементы задаются случайными значениями от 0 до 1 так, чтобы сумма элементов в каждом столбце и каждой строке была равна 1: $0 \leq a_{ij} \leq 1$ $\sum_{j=1}^N a_{ij} = 1; 1 \leq i \leq N$ $\sum_{i=1}^N a_{ij} = 1; 1 \leq j \leq N$

Плотности нормального распределения для скрытых состояний задаются формулой:

$$(6) \quad b_j(\theta_i) = \frac{1}{\sigma_j \sqrt{2\pi}} e^{-\frac{\theta_i - \mu_j}{\sigma_j}}.$$

Нотация для иных параметров, используемых в алгоритме и не устанавливаемых априори, приведена в Таблице 2.

Таблица 2.

Другие параметры модели	
Обозначение	Расшифровка
$t; s_j, j = 1, N$	момент времени t , для которого реализуется одно из возможных состояний s_j
$\theta = (\theta_1, \dots, \theta_T)$	последовательность наблюдений эмпирических предполагаемых вариаций, рассчитанных по формуле (5)
$M = (A, \pi)$	Совокупность параметров матрицы переходов A и вектора вероятностей первоначальных состояний π , наиболее точно описывающей последовательность наблюдений θ . мы будем условно называть «моделью» и обозначать M .

После инициализации всех необходимых начальных переменных начинается итерационный процесс (алгоритм Баума-Уэлша [1]).

Шаг 1. Для имеющейся последовательности в окне наблюдений $\theta = (\theta_1, \dots, \theta_T)$ по формуле (6) вычисляются соответствующие значения плотностей вероятности $b_j(\theta_i), j = 1, N, 1 \leq i \leq T$. С помощью текущих значений компонент матрицы перехода A происходит расчет вероятности получения данной последовательности наблюдений. Одновременно вычисляются вспомогательные переменные $\varphi_i(t)$ и $\beta_i(t), i = 1, N$, необходимые в дальнейшей работе алгоритма.

$$(7) \quad \varphi_i(t) = P(\theta_1, \dots, \theta_{t-1} | s_t = i) = \begin{cases} \pi_i, & t = 1 \\ \sum_{s_{t-1}} \varphi_{s_{t-1}}(t-1) a_{s_{t-1}i}, & 2 \leq t \leq T \end{cases}$$

$$(8) \quad \beta_i(t) = P(\theta_{t+1}, \dots, \theta_T | s_t = i) = \begin{cases} 1, & t = T \\ \sum_{s_{t+1}} a_{is_{t+1}} \beta_{s_{t+1}}(t+1), & 1 \leq t \leq T-1 \end{cases}$$

Вероятность получения данной последовательности наблюдений вычисляется следующим образом:

$$(9) \quad P(\theta) = \sum_{i=1}^N \varphi_i(T).$$

Шаг 2. С помощью вычисленных на предыдущем шаге переменных $\varphi_i(t)$ и $\beta_i(t), i = 1, N$ вычисляем параметры модели $M = (A, \pi)$, наиболее

точно описывающие имеющуюся последовательность наблюдений $\theta = (\theta_1, \dots, \theta_T)$. Для этого необходимо рассчитать следующие вероятности.

$P_i(i)$ – вероятность пребывания системы в момент $t-1$ в состоянии i , а в момент t в состоянии j при заданных модели M и последовательности наблюдений $\theta_1, \dots, \theta_t$:

Для $t = 1$:

$$(10) \quad P_i(i) = \frac{\pi_i a_{ii} b_i(\theta_1) \beta_i(1)}{\sum_{k=1}^N \pi_k a_{ki} b_k(\theta_1) \beta_k(1)}$$

Для $2 \leq t \leq T$:

$$(11) \quad P_i(i) = \frac{\varphi_i(t-1) a_{ii} b_i(\theta_t) \beta_i(t)}{\sum_{k=1}^N \sum_{l=1}^N \varphi_{kl}(t-1) a_{ki} b_k(\theta_t) \beta_k(t)}$$

Далее мы вычисляем новую переменную $\gamma_i(t)$ – вероятность пребывания системы t в состоянии j при заданных модели M и последовательности наблюдений $\theta_1, \dots, \theta_t$:

$$(12) \quad \gamma_i(t) = \sum_{k=1}^N P_i(k)$$

Вычислив данные вероятности $P_i(i)$ и $\gamma_i(t)$ мы осуществляем пересчет параметров модели $M = (A, \pi)$ следующим образом.

$$(13) \quad \pi_i = \frac{\sum_{t=1}^T P_i(i)}{\sum_{t=1}^T \gamma_i(t)}$$

$$(14) \quad \pi_j = \varphi_j(1)$$

Шаг 3. Имея «обновленные» параметры модели $M = (A, \pi)$, повторяем Шаг 1 и Шаг 2 вплоть до итерационной сходимости параметров [Baum, Petrie, 1966].

Шаг 4. Итогом шагов 1-3 является полученная итерационным путем модель $M = (A, \pi)$, наилучший способ «объясняющая» имеющуюся последовательность наблюдений $\theta = (\theta_1, \dots, \theta_T)$. На следующем шаге необходимо рассчитать наиболее вероятную последовательность скрытых состояний для этой последовательности наблюдений. Поиск последовательности скрытых состояний называется алгоритмом Витерби [4] и осуществляется индукционным способом.

Вначале инициализируются вспомогательные переменные.

$$(15) \quad \delta_i(1) = \pi_i b_i(\theta_1), 1 \leq i \leq N,$$

$$(16) \quad \psi_i(1) = 0, 1 \leq i \leq N.$$

Далее по индукции для $2 \leq t \leq T$

$$(17) \quad \delta_j(t) = b_j(\theta_t) \max_{1 \leq i \leq N} [\delta_i(t-1) \cdot a_{ij}], 1 \leq j \leq N,$$

$$(18) \quad \psi_j(t) = \arg \max_{1 \leq i \leq N} [\delta_i(t-1) \cdot a_{ij}], 1 \leq j \leq N.$$

Когда мы достигаем момента времени T происходит расчёт вероятности цепочки состояний P^* максимальной для данной последовательности наблюдений, а также формирование цепочки номеров состояний обратным индукционным путем.

$$(19) \quad P^* = \max_{1 \leq i \leq N} \delta_i(T),$$

$$(20) \quad s_j^* = \arg \max_{1 \leq i \leq N} \delta_i(T).$$

Для всех $1 \leq t \leq T-1$

$$(21) \quad s_j^* = \psi_{s_j^*}(t+1).$$

Шаг 5. Смещаем окно наблюдений на одно значение вперед. В качестве последовательности наблюдений подставляем $\theta = (\theta_2, \dots, \theta_{T+1})$, для которой повторяем все действия, описанные в шагах 1-4. Потом вновь смещаем окно наблюдений и так далее вплоть до последнего набора наблюдений.

Итогом работы алгоритма является наиболее вероятная последовательность скрытых состояний, определенная последовательность s_j^* из (21) для всех моментов времени t . Эта последовательность содержит предполагаемые вариации и, соответственно, определяет в динамике уровень конкурентности в политике ценообразования, применяемой данным олигополистом. Усредняя эту величину по всем участникам рынка, мы можем судить об

уровне конкурентности рынка и наличии признаков согласованности на нем в целом. Чем ближе полученная величина к нулю, тем конкурентнее индустрия в данный момент времени. Чем ближе к единице – тем более вероятно наличие неконкурентного поведения. Отличие метода скрытых марковских цепей от других моделей, использующих предлагаемые вариации, состоит в двух аспектах. Во-первых, динамическая природа метода позволяет отследить уровень конкурентности рынка с течением времени. Методы, предлагаемые в [10, 11] и др. имеют статический характер и определяют политику ценообразования агентами рынка в предположении о ее постоянности. Во-вторых, метод имеет прогнозную силу: одним из результатов является матрица вероятностных переходов, которая определяет распределение вероятности состояния уровня конкурентности в следующий момент времени.

Исследование существующего регионального рынка методом скрытых марковских цепей.

В качестве примера для исследования рынка предложенным способом мы выбрали розничный рынок нефтепродуктов Санкт-Петербурга и Ленинградской области в период 1999-2007 гг. Этот период и этот рынок интересен по нескольким причинам. Во-первых, в эти годы происходила ускоренная автомобилизация домашних хозяйств, флагами которых исторически являлись крупные города. Таким образом, ситуация на других региональных рынках нефтепродуктов в настоящий момент может иметь характерные черты, присущие Санкт-Петербургу, как одному из «эталонов». Во-вторых, период охватывает время до создания Петербургской топливной биржи (АО «Санкт-Петербургская международная товарно-сырьевая биржа»), которая структурно изменила «правила игры» на топливном рынке. В-третьих, имеется возможность сравнить выводы нового метода исследования с уже существующими разработками [11], [8]. Наконец, для этого периода истории данного рынка существует подробная база данных по розничным ценам, дающая возможность исследовать вопрос на уровне отдельных АЗС.

Усредненный уровень предполагаемой вариации θ для всего рынка бензина (объемяющего 214 автозаправочных станций) можно наблюдать на рис 1. Расчеты показывают высокий уровень конкурентности в политике ценообразования участников рынка. При этом предполагаемая вариация имеет сезонный характер, в среднем повышаясь в летний период, когда характерен повышенный спрос на бензин и вследствие этого продавцы могут иметь больший стимул для ценовой кооперации.

Заключение и выводы

Предложенный метод оценки степени конкурентности имеет следующие полезные особенности. Во-первых, масштабируемость: в качестве агентов могут выступать как отдельные розничные продавцы, так и крупные компании, холдинги и бренды. Исходя из отраслевой микроэкономической обоснованности, для различных рынков можно применять специфические модификации и настройки метода. К примеру, мы можем использовать предположение о независимом принятии решения о ценообразовании для каждого розничного продавца, что позволит нам оценить степень конкурентности каждой торговой точки при установлении розничных цен. Во-вторых, метод имеет динамическую природу: уровень конкурентности при ценообразовании предполагается изначально величиной изменяющейся, что позволяет проследивать строение рынка в динамике.

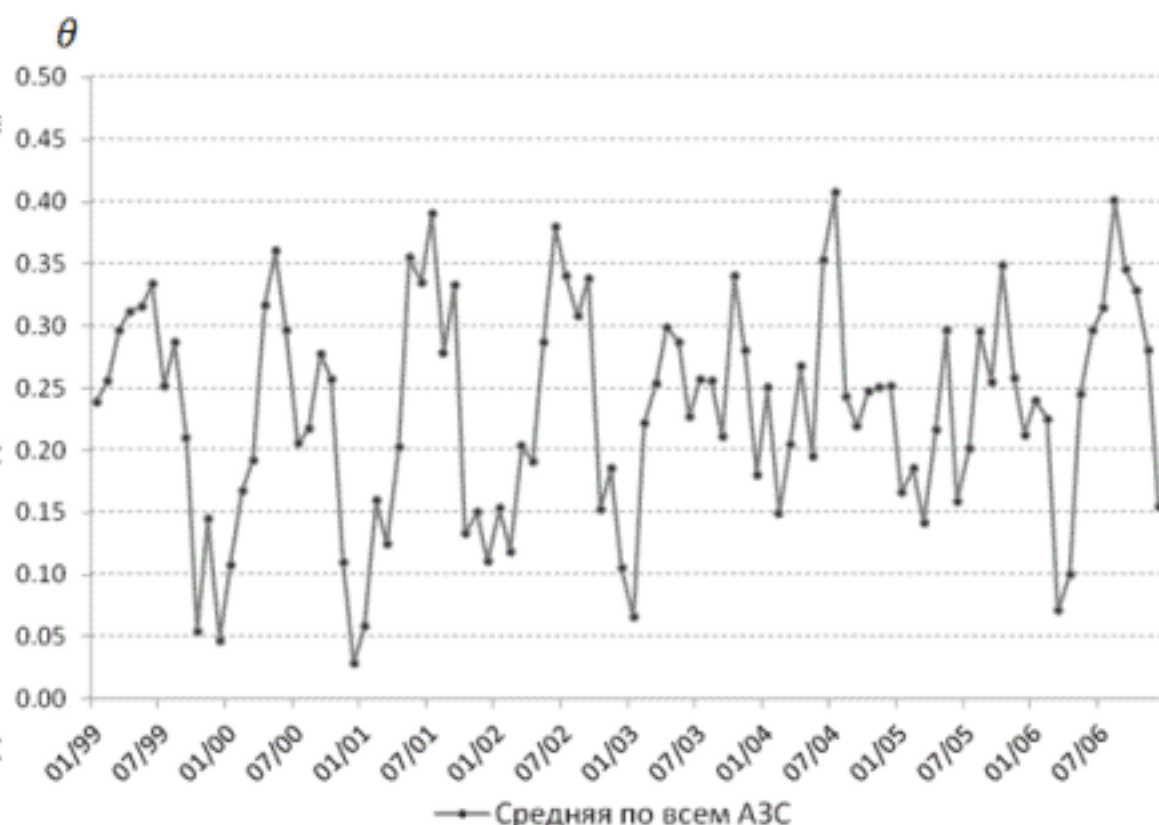


Рисунок 1 - Средний уровень конкурентности по рынку нефтепродуктов РФ

В-третьих, алгоритм имеет прогнозную силу: имея достаточную историю наблюдений за рыночными переменными и проведя процедуру, описанную в алгоритме к моменту сегодняшнего дня, у нас в качестве одного из результатов имеется матрица вероятностей переходов скрытых состояний из сегодняшнего в завтрашнее. Использование метода на

уже исследованных розничных рынках показало хорошую степень согласования с выводами, полученными на других моделях уровня конкурентности рынков. Данный метод может быть применен для любого розничного рынка, для которого имеется подходящий сет эмпирических данных.

Библиографический список

1. Баум, Л. Е., Петри, Т. Statistical Inference for Probabilistic Functions of Finite State Markov Chains // The Annals of Mathematical Statistics. 1966. 37 (6): 1554-1563.
2. Боренштейн С., Шепард А. Dynamic pricing in retail gasoline markets // Journal of Economics, 27, 3, 429-451, 1996.
3. Боули А. The Mathematical Ground Work of Economics. // Oxford University Press, 1924.
4. Витерби А.Дж. Error bounds for convolutional codes and an asymptotically optimum decoding algorithm // IEEE Transactions on Information Theory. 13 (2): 260-269., 1967.
5. Героски, П.А. The empirical analysis of conjectural variations in oligopoly. // Mimeo, University of Southampton, Southampton, 1982.
6. Голлоп, Ф.М., Робертс М. Дж. Firm interdependence in oligopolistic markets // Journal of Econometrics 10, 3 13-33 1, 1979.
7. Ивата Г. Measurements of conjectural variations in oligopoly // Econometrica, 1974. Vol. 42. P. 947-966.
8. Панфилов М.В. Есть ли сговор на российском рынке розничной продажи нефтепродуктов? // Магистерская диссертация РЭШ, 2008
9. Ротемберг Дж. Дж., Г. Салонер. A supergame-theoretic model of price wars during booms // American Economic Review, 76, 390-407, 1986.
10. Слэйд Маргарет Е. Conjectures, firm characteristics and market structure // International Journal of Industrial Organization, 1986. Vol. 4. P. 347-369. North Holland.
11. Филькин М.Е. Эмпирический анализ конкуренции на розничном рынке бензина // Экономическая наука современной России. №3 (50) С.78-92. 2010.
12. Фриш Р. Monopoly - Polypoly. The concept of force in the economy. // International Economic Papers, 1951.
13. Халтивангер Дж., мл. Дж.Е. Харрингтон. The impact of cyclical demand movements on collusive behavior // RAND Journal of Economics, 22, 88-106, 1991.
14. Шпиллер, П.Т., Фаваро Е. The effects of entry regulation on oligopolistic interaction: The Uruguayan banking sector // Rand Journal of Economics 15, 244-254, 1984.

References

1. Baum, L. E.; Petri, T. Statistical Inference for Probabilistic Functions of Finite State Markov Chains // The Annals of Mathematical Statistics. 1966. 37 (6): 1554-1563.

2. Borenstajn S., Shepard A. Dynamic pricing in retail gasoline markets // Journal of Economics, 27, 3, 429-451, 1998.
3. Bould A. The Mathematical Ground Work of Economics. // Oxford University Press, 1924.
4. Viterbi A.Dzh. Error bounds for convolutional codes and an asymptotically optimum decoding algorithm // IEEE Transactions on Information Theory. 13 (2): 260-269., 1967.
5. Geroski, P.A. The empirical analysis of conjectural variations in oligopoly. // Mimeo. University of Southampton, Southampton, 1982.
6. Gollop, F.M., Roberts M. Dzh. Firm interdependence in oligopolistic markets // Journal of Econometrics 10, 3 13-33 1, 1979.
7. Ivata G. Measurements of conjectural variations in oligopoly // Econometrica, 1974. Vol. 42. P. 947-966.
8. Panfilov M.M. Est' li sgovor na rossijskom rynke rozničnoj prodazhi nefteproduktov? // Magistrskaya dissertaciya REHSH, 2008
9. Rotemberg Dzh.Dzh., G. Saloner. A supergame-theoretic model of price wars during booms // American Economic Review, 76, 390-407, 1986
10. Slevnj Margaret E. Conjectures, firm characteristics and market structure // International Journal of Industrial Organization, 1986. Vol. 4. P. 347-369. North Holland.
11. Fil'kin M.E. Ehmpiricheskiy analiz konkurencii na rozničnom rynke benzina // Ekonomicheskaya nauka sovremennoj Rossii. №3 (50) S.78-92. 2010.
12. Frish R. Monopoly - Polypoly - The concept of force in the economy. // International Economic Papers, 1951.
13. Haltivanger Dzh., ml. Dzh.E. Harrington. The impact of cyclical demand movements on collusive behavior // RAND Journal of Economics, 22, 88-106, 1991
14. Shpiller, P.T., Favaro E. The effects of entry regulation on oligopolistic interaction: The Uruguayan banking sector // Rand Journal of Economics 15, 244-254, 1984.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ОБРАЗОВАНИИ

Чунина А.Е., к.э.н., доцент, Западный филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы ЗФ РАНХиГС

Аннотация: В статье описывается государственно-частное партнерство в образовании, какие проблемы можно с помощью этого решить, какие механизмы ГЧП бывают и как они развиваются, какие имеются риски и как их можно избежать.

Ключевые слова: Государственно-частное партнерство (ГЧП), образование, социальная сфера, образовательные учреждения, механизмы.

Abstract: the article describes a public-private partnership in education, what problems, you can use this to decide what PPPs are and how they develop, what are the risks and how to avoid them.

Keywords: Public-private partnership (PPP), education, social services, educational institutions, and mechanisms.

Внедрение государственно-частного партнерства (ГЧП) или частно-государственного партнерства (ЧГП) в социальную сферу является основной задачей и рассматривается Президентом РФ и Правительством РФ в качестве важнейшего метода повышения доступности, качества, эффективности управления ресурсами в системе образования. Правительство РФ неоднократно говорило о необходимости внедрения ГЧП в систему образования и о совершенствовании системы финансирования образовательных учреждений на основе современных финансово-экономических механизмов. [5]

Целью реформ образования в современных условиях является устранение разрыва между системой образования и экономикой. Достичь этой цели можно при комплексном внедрении инновационных организационно-экономических механизмов в управление деятельностью образовательных учреждений. Поэтому внедрение ГЧП в образовательную систему является важным фактором достижения целей социально-экономического развития России.

Государственно-частное партнерство – это форма сотрудничества между органами государственной власти и бизнесом, основной целью которой является обеспечить финансирование, сооружение, реконструкцию, управление и содержание объекта инфраструктуры или предоставления услуг. ГЧП в образовании – это взаимодействие государственных образовательных учреждений и структур бизнеса на основе взаимных интересов для достижения общих целей. [4]

Механизмы ГЧП, строящиеся либо на контрактной основе, либо с использованием институциональных механизмов, универсальны. Их можно применять как в дошкольном, так и в общем, высшем и дополнительном образовании. При формировании механизмов ЧГП необходимо учитывать принцип паритетности в отношении вложенных в проект ресурсов при реализации проектов между государством и бизнесом, а также обязательно должно быть наличие рычагов влияния и механизмов контроля над реализацией проектов. Самым важным фактором внедрения ГЧП в образование являются мероприятия по повышению прозрачности в расходовании средств и планировании в образовательных учреждениях.

Таким образом, ГЧП служит средством решения актуальных задач дошкольного, общего, высшего и дополнительного образования, например, таких, как повышение использования в образовании ресурсов через эффективную систему управления с целью получения качественного образования; объединение ресурсов для повышения качества образовательных программ; создание условий для непрерывного сетевого образования; создание усло-

вий для психофизиологической безопасности учащихся.

Механизмы ГЧП в образовании можно условно классифицировать на 3 группы:

1. Контрактные механизмы – партнерство, которое не требует образования юридического лица, оформляется путем заключения соглашения о сотрудничестве.

2. Институциональный механизм – партнерство, которое требует образования юридического лица или институциональной конструкции.

3. Механизм общественного взаимодействия – отношения в рамках партнерства, в котором формируются органы общественного управления в форме попечительских или управляющих советов, в составе которых частный бизнес и общественность, им передаются полномочия по управлению деятельностью и имуществом учреждения. [3]

Рассмотрим особенности механизмов ГЧП.

Договор простого товарищества. Данный механизм уже используется в некоторых образовательных учреждениях России. При заключении договора о совместной деятельности осуществляется взаимодействие участвующих организаций для получения результатов, одинаково выгодных для всех участвующих сторон. Ведется совместное планирование действий, все поставленные задачи распределяются между участниками, реализация запланированных действий происходит за счет собственных ресурсов или с привлечением ресурсов других участников. Все участники в равной мере получают информацию о деятельности товарищества.

Общее собрание участников планирует деятельность, а координирует ее совет представителей участников или отдельные участники товарищества. Деятельность ведется всеми участниками. Товарищество может учитывать и управлять объединенными финансовыми ресурсами товарищества. Распределение полномочий и ответственности между организациями фиксируются в заключаемом договоре. [6]

Концессионное соглашение. По нему объекты передаются от концедента концессионеру для строительства или модернизации имущества. Данный механизм ЧГП новый для социальной сферы и не имеет широкого применения в образовании. Суть этого механизма заключается в привлечении профессиональных компаний, которые специализируются в развитии объектов инфраструктуры.

Концессионеру передается право на модернизацию действующего или создание нового объекта образовательной сферы с получением в будущем права на эксплуатацию этого объекта на условиях финансирования государством.

Государство в свою очередь обязуется финансировать аренду этого объекта или другим способом возместить концессионеру расходы. На этапе реа-

лизации проекта управление осуществляется на основе условий концессионного соглашения. Государственные представители имеют право доступа на объект для контроля исполнения условий. Государство не имеет право вмешиваться в деятельность концессионера. На этапе эксплуатации управление осуществляется дирекцией, которая назначается концессионером и государством. [2]

Соглашения о сотрудничестве или подписание протокола о намерениях по осуществлению совместных действий. Данная форма ГЧП представляет собой простую и менее обязывающую форму партнерства. Соглашения о сотрудничестве зависят исключительно от воли сторон. Схема работы состоит из добровольного совместного планирования действий и реализация этих действий на основе воли сторон. Управление организуется приемлемым для сторон способом. Координируемая деятельность осуществляется на это уполномоченным представителем, а оперативность в управлении осуществляется менеджментом организаций. [4]

Привлечение управляющей компании для эффективного управления образовательными учреждениями. При привлечении управляющих компаний (УК) в систему образования им предоставляется государственное задание. Достижение задачи по повышению качества образования осуществляется через уточнение задач государством. Эффективность этого достигается за счет внедрения новых механизмов управления ресурсами, увеличения притока новых кадров и создания конкурентной среды среди преподавателей, а также внедрения финансовых механизмов для оценки ресурсов образовательного учреждения при лицензировании или аккредитации.

Финансово-организационные механизмы в управлении создаются для передачи ответственности и самостоятельности образовательным учреждениям через перевод их в статус автономных учреждений. Для повышения качества образования: полномочия «директора» принимает на себя управляющая компания, а также назначает заместителя директора по учебной части.

Компания отвечает за эффективность использования имущественных комплексов и имеющегося оборудования, определяет формы их возможного использования, производит любой ремонт и совершенствование материально-технической базы. Также УК самостоятельно обеспечивает образовательный процесс квалифицированными кадрами, организывает их повышение квалификации; в то же время уделяя большое внимание преподавателям-практикам. В целях эффективного управления применяются современные технологии, используются различные финансовые и интеллектуальные ресурсы, формируются научные школы.

Государство в свою очередь обеспечивает полное финансирование государственного заказа на основе договоров между субъектом РФ, муниципалитетом и управляющей компанией, т.е. оплата производится через управляющую компанию под стратегию развития образовательного учреждения. [2]

Перспективной формой ГЧП на данный момент является привлечение **управляющих компаний, которые осуществляют свою деятельность от имени владельцев/учредителей.** УК этого типа являются аналогом управляющих компаний коммерческого сектора, основной деятельностью которых является управление предприятиями от имени или по поручению их владельцев. Экономическая целесообразность в применении УК зависит от того, каким количеством или масштабом образовательных учреждений она управляет. [6]

УК должна обеспечивать реализацию процессов, которые необходимы при функционировании и развитии образовательных организаций. Эти процессы условно делятся на 3 группы.

К основным процессам можно отнести: разработки учебных планов, методические обеспечения преподавания; организацию и контроль при выполнении учебных планов; поддержка учащихся при внеклассной работе, ГПД, группы здоровья и т.д.; поддержка родителей – это информирование и консультации; отчеты по основному образовательному процессу. Выполнение этих процессов ложится на педагогические коллективы в образовательных учреждениях. УК назначает заместителя директора по научной работе и заместителя директора по воспитательной работе. Контроль над деятельностью в образовательном учреждении лежит на руководителе УК или уполномоченном сотруднике УК.

К вспомогательным процессам относят: материальное обеспечение, то есть обеспечение классов, лабораторий и библиотек; обслуживание зданий и прилегающей к ним территорий; обслуживание компьютерных аудиторий и общественной сети; обеспечение питания; транспорт; подбор персонала; бухгалтерия и финансы.

В процессе развития анализируют потребности, разрабатывают или совершенствуют и предлагают новые образовательные услуги (включает организацию конкурсов для разработки учебных курсов, пособий и т.п. среди педагогических коллективов); анализируют качество обучения и эффективность работы образовательного комплекса, разрабатывают и внедряют меры по повышению качества обучения и эффективности работы (включая организацию системы повышения квалификации для педагогов); разрабатывают планы долгосрочного развития (включая развитие имущественного комплекса); обеспечивают ресурсное развитие планов (включая фандрайзинг и поиск стратегических партнеров); продвигают (на рынке образовательных услуг, благотворительного капитала, рынке труда и др.) и поддерживают отношения с представителями стейкхолдеров (включая публичную отчетность, организацию попечительских советов и т.д.). [2]

Особенность ГЧП в «Привлечении управляющих компаний» заключается в распределении функций Государства и управляющей компании. При этом функции управления передаются государством на основании соглашения.

Государство:

1. Формирует управляющей компании задание на оказании услуги в образовании, включает в себя объемы, сроки, качество;
2. Финансирует государственное задание вместе с программой развития на 3 года;
3. Передает Управляющей компании функции управления, а также распоряжение финансами, подбор персонала, использование имущества для достижения цели, планирование развития образовательного учреждения;
4. Контроль над качеством, сроками и объемами;
5. Вкладывает в ГЧП финансовые, имущественные и другие ресурсы необходимые для выполнения задания.

Управляющая компания:

1. Для повышения качества выполнения государственного заказа и предоставления качественных образовательных услуг берет на себя все функции управления;
2. Вкладывает в ГЧП квалифицированное управление, осуществляет подбор преподавателей и практиков, использование имущества для дости-

жения целей, планирование развития образовательного учреждения;

Привлечение Управляющих компаний желательно только когда в управлении управляющей компанией несколько образовательных учреждений, тогда можно достичь поставленных целей.

Создание коммерческой организации, участники которой будут распределять доходы, риски и расходы в зависимости от принадлежащих им долей. Эта форма ГЧП позволит сконцентрировать финансовые, предпринимательские и управленческие ресурсы в одном субъекте экономических отношений, что, в свою очередь, обеспечит решение широкого круга задач, быстро реакцию на изменение внешних условий. Такой механизм позволит получать и распределять прибыль от деятельности, обеспечивать приемлемый контроль над использованием активов. [6]

Недостаток такой формы ГЧП в том, что российское законодательство не позволяет использовать бюджетные деньги. Кроме того, требуется обязательное участие учредителей в управлении организацией, это явная проблема для органов государственной власти и местного самоуправления из-за ограниченности кадров.

Некоммерческая организация, состоящая из взносов участников партнерства в форме фондов. Некоммерческие организации позволяют концентрировать финансовые, предпринимательские и управленческие ресурсы, а также полномочия по управлению ими в рамках одного субъекта экономических отношений. В отличие от коммерческих организаций НКО обязаны строго придерживаться уставной деятельности и направлять на нее все полученные доходы. Данный механизм обеспечивает достаточную самостоятельность и гибкость в управлении ресурсами по сравнению с любой другой, кроме коммерческой, формой организации. Кроме того, НКО могут использовать бюджетное и смешанное финансирование. Ограничения, которые наложены на НКО законодательством, позволяют лучше контролировать деятельность НКО и минимизировать участие представителей государства в управлении НКО. [2]

Создание института общественного взаимодействия. Этот механизм ГЧП в Российской Федерации распространен достаточно широко, практически все администрации регионов имеют при себе общественные советы, рабочие группы и др. Задачи, решаемые подобными органами, обычно ограничены обсуждением и оценкой важных вопросов социально-экономической и общественно-политической жизни региона. В образовательной сфере механизм используется для решения таких же задач.

Для осуществления деятельности создается экспертный совет (рабочая группа или др. подобная форма ЧГП), в котором разрабатывают проекты экспертных заключений, которые рассматривает и утверждает совет, а затем рассылают заинтересованным органам государственной власти. Первоначальный состав экспертного совета, который определяется органом государственной власти, фиксируется в постановлении. Из части состава экспертного совета образуют профильные комиссии и комитеты, занимающиеся подготовкой документов по конкретным вопросам и впоследствии их представлением на рассмотрение экспертному совету. [6]

Формирование фонда целевого капитала и передача его в доверительное управление в целях использования дохода на развитие образовательной деятельности и инфраструктуры. Данный механизм ЧГП используется для финансирования некоммерческих организаций за счет

доходов, полученных от инвестирования крупных сумм пожертвований или от управления финансовыми активами, переданными благотворителями для этих целей. Таким образом пожертвования, которые формируют целевой капитал, не расходуются на текущие нужды некоммерческих организаций, а используются для извлечения дохода и его последующей передачи НКО. [6]

Фонд целевого капитала может формировать как сама НКО, в пользу которой были сделаны пожертвования, так и специализированная некоммерческая организация, единственной целью которой является формирование фонда целевого капитала и распределение доходов, полученных от его инвестирования, среди других НКО. Фонды целевого капитала на данный момент используются учреждениями высшего образования, но потенциально могут быть использованы для финансирования НКО в сфере допрофессионального образования. [2]

Решение о создании фонда целевого капитала принимает высший орган управления НКО, при котором будет создаваться фонд. В собственности некоммерческой организации предоставляются денежные средства на основании договора пожертвования или завещания в соответствии с нормами гражданского законодательства. Эти средства используются только на формирование целевого капитала. При этом НКО не вправе передавать на формирование своего целевого капитала или пополнение сформированного целевого капитала собственные денежные средства.

НКО, формирующая свой фонд целевого капитала, или специализированная НКО передает средства фонда в управление профессиональной управляющей компании, имеющей все необходимые лицензии на управление финансовыми активами. [6]

Высший орган управления НКО – собственника фонда целевого капитала, осуществляет администрирование всех задач, связанных с формированием фонда целевого капитала, передачей его средств в управление и контролем управляющей компании. Так же в обязательном порядке создается совет по использованию целевого капитала, который осуществляет распределение полученных доходов НКО (в соответствии с волей жертвователей или решениями совета) и контролем целевого использования переданных средств. В специализированной организации функции совета по использованию целевого капитала осуществляет попечительский совет, порядок формирования и деятельности которого определяется уставом специализированной организации в соответствии с законодательством РФ. [6]

Формирование попечительских советов для образовательных учреждений с представителями частного сектора. Данный механизм ЧГП включает в управление образовательным учреждением представителей разных заинтересованных групп – государства, муниципалитетов, благотворителей, бизнеса, общественности и др. Механизм аналогичен совету директоров какой-либо корпорации. Он становится особенно актуальным, если благотворителям и социальным инвесторам выдвигается возможность участвовать в формировании программ развития и контроле их исполнения. [2]

Для этого в устав образовательного учреждения должен быть внесен соответствующий пункт, в котором определяется порядок создания и полномочия управляющего или попечительского совета. Этот совет принимает непосредственное участие в управлении образовательным учреждением, а также наделяется большими полномочиями, что позволяет ему влиять на руководство образовательным учреждением. Регулярные заседания управляющего совета, проходящие под руководством председателя

совета, проводятся по повестке заседания утвержденной членами совета. [6]

Недостаточность внедрения ЧГП в образовании и его высокий риск связаны с тем, что общий невысокий профессиональный уровень государственных и муниципальных служащих в такой сложной сфере как ЧГП, отсутствие опыта сотрудничества с частными компаниями существенно повышают риск эффективной организации ЧГП. В компаниях ситуация складывается совершенно симметрично: у сотрудников практически отсутствуют опыт и профессиональная квалификация работы с государственными и муниципальными органами исполнительной власти особенно в сфере дошкольного, общего и до-

полнительного образования, где государство должно обеспечивать права и социальные гарантии детей.

Для снижения рисков реализации проектов ЧГП в общем, дошкольном и дополнительном образовании, а также повышения эффективности сотрудничества государства и бизнеса необходимо развернуть активную работу по переподготовке руководителей и специалистов образовательных учреждений на основе специально разработанных интерактивных образовательных программ повышения квалификации, кроме того, обеспечить подготовку кадров современных администраторов и менеджеров в социальной сфере.

Библиографический список

1. Государственные учреждения. Деятельность, приносящая доход в условиях нового бюджетного законодательства. – М.: ЗАО «МЦФЭР», 2013 г.
2. Методические рекомендации по применению частно-государственного партнерства в сфере дошкольного образования: Электронный ресурс, точка доступа <https://www.audar-info.ru/docs/documents/detail.php?artId=698889>
3. Гаипова Т.Ф. Особенности государственно-частного партнерства в России – Вестник Владимирского Государственного Университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых Серия: Экономические науки, 2014, №1 с.74-81
4. Пахомов М.А., Пахомова Е.С. государственно-частное партнерство в сфере дошкольного образования – Социально-экономические явления и процессы, 2011 №11, 164-168
5. Письмо Министерства образования и науки РФ от 04.02.2011 № 03-66 «О применении механизмов частно-государственного партнерства в сфере образования»: Электронный ресурс, точка доступа <https://www.audar-info.ru/docs/documents/detail.php?artId=698889>
6. Технологический формат деятельности ЧГП - АНО «Центр социальных исследований и инноваций», ООО «Химфармакет», Москва, 2009 г.
7. Финансирование школьного образования в Российской Федерации: Опыт и проблемы». – М.: Алекс, 2014.
8. Частно-государственное партнерство - Сборник основных законодательных актов. - АНО «Центр социальных исследований и инноваций», ООО «Химфармакет», Москва, 2011 г.
9. Частно-государственное партнерство в образовании. – ООО «Химфармакет», АНО «Центр социальных исследований и инноваций», Москва, 2013 г.
10. Частно-государственное партнерство в образовании. Материалы межрегиональной конференции 27 мая 2013 «Внедрение частно-государственного партнерства в системе образования (дошкольное, общее, дополнительное образование)» - АНО «Центр социальных исследований и инноваций», ООО «Химфармакет», Москва, 20011 г.
11. Чунина А.Е. Государственно-частное партнерство в сфере образования – Калининград: Известия Балтийской государственной академии рыбопромыслового флота: психолого-педагогические науки, №1 (39), 2017. – с. 38-42.

References

1. Gosudarstvennye uchrezhdeniya. Deyatel'nost', prinosyashchaya dohod v usloviyah novogo byudzhnogo zakonodatel'stva. – M.: ZAO «MCFER», 2013 g.
2. Metodicheskie rekomendacii po primeneniyu chastno-gosudarstvennogo partnerstva v sfere doskol'nogo obrazovaniya: EHlektronnyj resurs, tochka dostupa <https://www.audar-info.ru/docs/documents/detail.php?artId=698889>
3. Gaipova T.F. Osobennosti gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v Rossii – Vestnik Vladimirsikogo Gosudarstvennogo Universiteta imeni Aleksandra Grigor'evicha i Nikolaya Grigor'evicha Stoletovyh Seriya: EHkonomicheskie nauki, 2014, №1 s.74-81
4. Pahomov M.A., Pahomova E.S. gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v sfere doskol'nogo obrazovaniya – Social'no-ehkonomicheskie yavleniya i processy, 2011 №11, 164-168
5. Pis'mo Ministerstva obrazovaniya i nauki RF ot 04.02.2011 № 03-66 «O primenenii mekhanizmov chastno-gosudarstvennogo partnerstva v sfere obrazovaniya»: EHlektronnyj resurs, tochka dostupa <https://www.audar-info.ru/docs/documents/detail.php?artId=698889>
6. Tekhnologicheskij format deyatel'nosti CHGP - ANO «Centr social'nyh Issledovanij i Innovacij», ООО «Himfarmarket», Moskva, 2009 g.
7. Finansirovanie shkol'nogo obrazovaniya v Rossijskoj Federacii: Opyt i problemy». – M.: Aleks, 2014.
8. CHastno-gosudarstvennoe partnerstvo - Sbornik osnovnyh zakonodatel'nyh aktov. - ANO «Centr social'nyh Issledovanij i Innovacij», ООО «Himfarmarket», Moskva, 2011 g.
9. CHastno-gosudarstvennoe partnerstvo v obrazovanii. – ООО «Himfarmarket», ANO «Centr social'nyh Issledovanij i Innovacij», Moskva, 2013 g.
10. CHastno-gosudarstvennoe partnerstvo v obrazovanii. Materialy mezhtregional'noj konferencii 27 maja 2013 «Vnedrenie chastno-gosudarstvennogo partnerstva v sisteme obrazovaniya (doskol'noe, obshchee, dopolnitel'noe obrazovanie)» - ANO «Centr social'nyh Issledovanij i Innovacij», ООО «Himfarmarket», Moskva, 20011 g.
11. CHunina A.E. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v sfere obrazovaniya – Kaliningrad: Izvestiya Baltijskoj gosudarstvennoj akademii rybopromyslovogo flota: psihologo-pedagogicheskie nauki, №1 (39), 2017. – s. 38-42.

УТОЧНЕНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ С ВВЕДЕНИЕМ КАТЕГОРИИ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЭЛЕМЕНТОВ

Шамин Р.Р., аспирант, ФГБОУ ВО Костромская ГСХА

Аннотация: Приведены результаты исследования генезиса понятия «инфраструктура» в истории научных учений, ее сущности, состава элементов, систематизации видов. Вскрыты имеющиеся научно-теоретические противоречия при разделении инфраструктуры на производственную и социальную. Приведена уточненная классификация инфраструктуры сельских территорий с введением категории многофункциональных социально-производственных элементов, что имеет значение при разработке специфических инвестиционных инструментов формирования многофункциональной инфраструктуры.
Ключевые слова: производственная инфраструктура, социальная инфраструктура, классификация, многофункциональное сельское хозяйство.

Abstract: Results of a study of the genesis the concept of «infrastructure» in history of scientific doctrines, its essence, composition of elements, systematization of species are presented. Existing scientific and theoretical contradictions are revealed in the division of infrastructure into industrial and social ones. Updated classification of the infrastructure rural areas with the introduction of the category of multifunctional social and production elements is given, which is important in the development of specific investment tools for the formation of a multifunctional infrastructure.
Keywords: Industrial infrastructure, social infrastructure, classification, multifunctional agriculture.

Введение

Основными задачами представленного исследования выступают рассмотрение генезиса понятия «инфраструктура», систематизация элементов и классификация инфраструктуры по различным признакам, выявление и устранение имеющихся научно-теоретических противоречий при классификации инфраструктуры на производственную и социальную.

Формирование понятия «инфраструктура» и ее сущность в истории научных учений

Существует ряд теоретических гипотез по поводу возникновения научного понятия «инфраструктура». По нашему мнению, наиболее логичной среди них является гипотеза лексического значения термина. Так в латинском языке «infra» — первая часть слов «внизу, ниже, под», с английского языка «инфраструктура» (infrastructure) дословно переводится как «основание, фундамент, нижнее строение», а с французского «infra-», как и на латыни, — «под, ниже», а «structure» — «строение, сооружение, расположение, порядок» [10, с. 106]. Из выше сказанного следует, что наиболее близкое отношение к возникновению термина, имеет архитектурно-строительная лексика.

Основателями экономических учений, косвенно или прямо связанных с познанием инфраструктуры, были зарубежные ученые. Карл Маркс в 1867 г. одним из первых в своей работе «Капитал», описывая процесс труда, определил сущность инфраструктуры, охарактеризовал ее как «механическую» (костно-мышечную) и «сосудистую систему производства», перечислил объекты, относимые к ней, подчеркнул их особую «материальную» значимость. К. Маркс писал: «Кроме тех вещей, посредством которых труд воздействует на предмет труда и которые поэтому так или иначе служат проводниками его деятельности, в более широком смысле к средствам процесса труда относятся все материальные условия, необходимые вообще для того, чтобы процесс мог совершаться. Прямо они не входят в него, но без них он или совсем невозможен, или может происходить лишь в несовершенном виде». К примерам такого рода средств труда он относил «рабочие здания, каналы, дороги и т.д.» [7, с. 190]. Сформированная К. Марксом теоретическая концепция определяет инфраструктуру как неотъемлемый элемент материальной базы производства.

В дальнейшем исследовании сущности инфраструктуры в области буржуазной политэкономии,

теории экономического роста в середине 50-х годов XX века занимались зарубежные ученые К. Висксель, Д.М. Кларк, П.Н. Рабенштейн-Родан, Р. Йохимсен, У. Симонис, Р. Фрей и др.

Несмотря на то, что научные работы в области изучения инфраструктуры, определения ее роли в экономиках различных стран ведутся много десятков лет, и сейчас среди ученых-экономистов всего научного мира нет единого взгляда относительно трактовки данного понятия. Чтобы определить причину отсутствия единого толкования сущности инфраструктуры, исследуем ее определения, приводимые ведущими зарубежными и отечественными учеными-экономистами.

К. Маркс, рассуждая о средствах труда, отмечал их влияние исключительно на производственный процесс — «процесс труда», не уделяя, на наш взгляд, достаточного внимания социальной составляющей (условиям трудовой деятельности), поэтому его трактовка понятия «инфраструктура», приведенная ранее, наиболее близка по своему содержанию к определению производственной инфраструктуры [7].

Оригинальную трактовку понятия «инфраструктура» в своих исследованиях предлагает немецкий экономист Р. Йохимсен. По его мнению, инфраструктура представляет собой «сумму материальных, институциональных и персональных сооружений и условий, которые находятся в распоряжении хозяйственных единиц и способствуют выравниванию возмещений за равные вклады факторов при рациональном обеспечении ресурсами, т.е. обеспечивают полную интеграцию и наивысший уровень хозяйственной деятельности» [5, с. 100]. Данное толкование интересно тем, что наряду с уже известной классификацией инфраструктуры на производственную и социальную, Р. Йохимсен вводит в экономический обиход принципиально новый ее вид — институциональную инфраструктуру, определяя ее как совокупность правовых норм и правил поведения различных субъектов, вступающих в хозяйственную деятельность.

Среди современных зарубежных источников, дающих определение понятию «инфраструктура», следует отметить «Словарь современной экономической теории Макмиллана», представляющий инфраструктуру как «структурный элемент экономики, облегчающий движение потоков товаров и услуг от продавца к покупателю» [11, с. 244]. Можно утвер-

ждать, что в данном источнике, по сути, приводится определение рыночной инфраструктуры.

В отечественной экономике научные исследования инфраструктуры стали проводиться лишь в 70-80 годах XX века. У истоков изучения инфраструктуры народного хозяйства СССР стояли такие ученые-экономисты как Солюс Г.П., Нисова С.С., Чернявский И.Ф., Добрынин В.А., Красовский В.П. и др.

Немаловажный вклад в исследование инфраструктуры народного хозяйства, изучение основ ее функционирования и развития привнес социолог Ж.Т. Тощенко. Он утверждал, что инфраструктура — есть «часть материально-технической базы, выделение которой позволяет более точно судить о таких ее элементах, которые обеспечивают общие условия для развития экономических и социальных процессов с точки зрения создания объективных материальных возможностей для эффективного функционирования овеществленного и живого труда» [12, с. 35].

По мнению И.Ф. Чернявского, инфраструктура — «это комплекс отраслей хозяйства, обслуживающих промышленное и сельскохозяйственное производство: строительство шоссе, каналов, водохранилищ, портов, мостов, аэродромов, складов, энергетическое хозяйство, железнодорожный транспорт, связь, водоснабжение и канализация, общее и профессиональное образование, наука, здравоохранение и т.д.» [14, с. 22]. Попытка автора уместить в одном определении обширный перечень отраслей и объектов, входящих, по его мнению, в состав инфраструктуры, привела к резкой критике его со стороны отечественных ученых-экономистов [2, 3, 13].

В. Красовский, исследуя экономические проблемы инфраструктуры СССР в одно и то же время, что и И.Ф. Чернявский, отмечает, что «круг отраслей и объектов, включаемых в состав инфраструктуры, характеризуется определенной гибкостью, и, по-видимому, не целесообразно предлагать их строгую и жесткую классификацию» [6]. Продолжая данную мысль, Я.Т. Бронштейн уточняет, что отнесение объекта инфраструктуры к той или иной инфраструктурной отрасли «зависит от конкретных экономических функций, выполняемых данным объектом относительно основной структуры» [1].

Из числа современных научных работ, посвященных исследованию инфраструктуры, на наш взгляд, следует отметить трактовки Добрынина В.А., Водяникова В.Т., Орешина В.П., Жаравиной Ю.А.

В.А. Добрынин, рассматривая роль инфраструктуры в сельском хозяйстве, придает ее понятию, на наш взгляд, несколько ограниченное содержание. Определяя инфраструктуру как «часть сферы материального производства, способствующую получению большего количества конечной продукции» [15, с.105], он не только ограничивает ее рамки, упуская социальную роль, но и лишает ее собственных качественных характеристик.

В работе коллектива авторов под редакцией В.Т. Водяникова, инфраструктура определяется как «совокупность отраслей, производств и видов деятельности, призванных создавать условия для эффективного функционирования основного производства (производственная инфраструктура) и обеспечивать воспроизводство рабочей силы (социальная инфраструктура)» [16, с. 99]. В.П. Орешин, изучая вопросы развития инфраструктуры, определяет ее как совокупность материальных объектов и сфер деятельности, создающих условия для расширенного общественного воспроизводства [8, с. 21]. Жаравина Ю.А., рассматривает инфраструктуру с позиции «многоотраслевого комплекса со сложными

вертикальными и горизонтальными связями, обеспечивающими выполнение функций по созданию общих условий и обслуживанию процессов воспроизводства и социального развития человека, который исторически выделился в результате общественного разделения труда» [4, с. 26]. Производственная инфраструктура, включающая здания и сооружения для производственной и технической эксплуатации сельскохозяйственной техники и оборудования, инженерную инфраструктуру, дорожную сеть, является неотъемлемым элементом материальной составляющей технического потенциала сельского хозяйства [9].

Резюмируя приведенные трактовки, можно сделать вывод, что наиболее распространенным подходом к определению сущности инфраструктуры является отраслевой. Большинство авторов к основной функции инфраструктуры относят предоставление различного рода услуг как производственным, так и непроизводственным сферам и отраслям. На основе анализа сходств и различий определений понятия «инфраструктура» автором сформулирована и представлена собственная теоретическая позиция относительно данной экономической категории.

Инфраструктура — неотъемлемая часть процесса производства материальных благ и непроизводственных услуг, обслуживающая производственную и социальную сферу деятельности общества, создающая необходимые условия для их простого и расширенного воспроизводства с помощью специализированных отраслей, институтов и объектов подчиненного характера, интегрированных общими целью и задачами.

Классификация инфраструктуры АПК

Следующим этапом представленного исследования служило определение места инфраструктуры в агропромышленном комплексе (АПК), как процессе производства материальных благ (производственный аспект), так и в процессе воспроизводства трудовых ресурсов (социальный аспект). На сегодняшний день в российской экономической литературе представлено множество вариантов классификации инфраструктуры АПК, во многом они схожи по своему логическому построению, отличаясь лишь индивидуальностью интерпретации. Обобщение и систематизация исследований ряда авторов позволили классифицировать элементы инфраструктуры АПК по четырем основным признакам (Рисунок 1).

По общепроизводственному признаку принято выделять:

- производственную инфраструктуру — интегрированную систему объектов (подразделений и служб), обеспечивающую основное производство необходимыми ресурсами и услугами;
- социальную инфраструктуру — совокупность объектов инженерной и социально-бытовой сферы, обеспечивающих удовлетворение потребностей населения в общественной и духовной сферах, а также в сфере семьи и быта.

Однако разграничение производственной и социальной инфраструктур зачастую достаточно условно (о чем, как правило, оговариваются и сами авторы научных работ). Отдельные элементы инфраструктуры выполняют множественные задачи: создают базу для развития аграрного производства, условия жизни сельского населения. Во избежание существующих в настоящее время научно-теоретических противоречий автором предлагается выделить элементы, объективно выполняющие и производственные, и социальные задачи, то есть наряду с исключительно производственной и социальной инфраструктурой обособить многофункциональную инфраструктуру.

К многофункциональным элементам следует отнести: средства генерирования и передачи электроэнергии, водоснабжающие и водоотводящие систе-

мы, источники теплоснабжения и тепловые сети, системы газоснабжения, средства связи и передачи информации, дорожную сеть и т.п. (Рисунок 2).

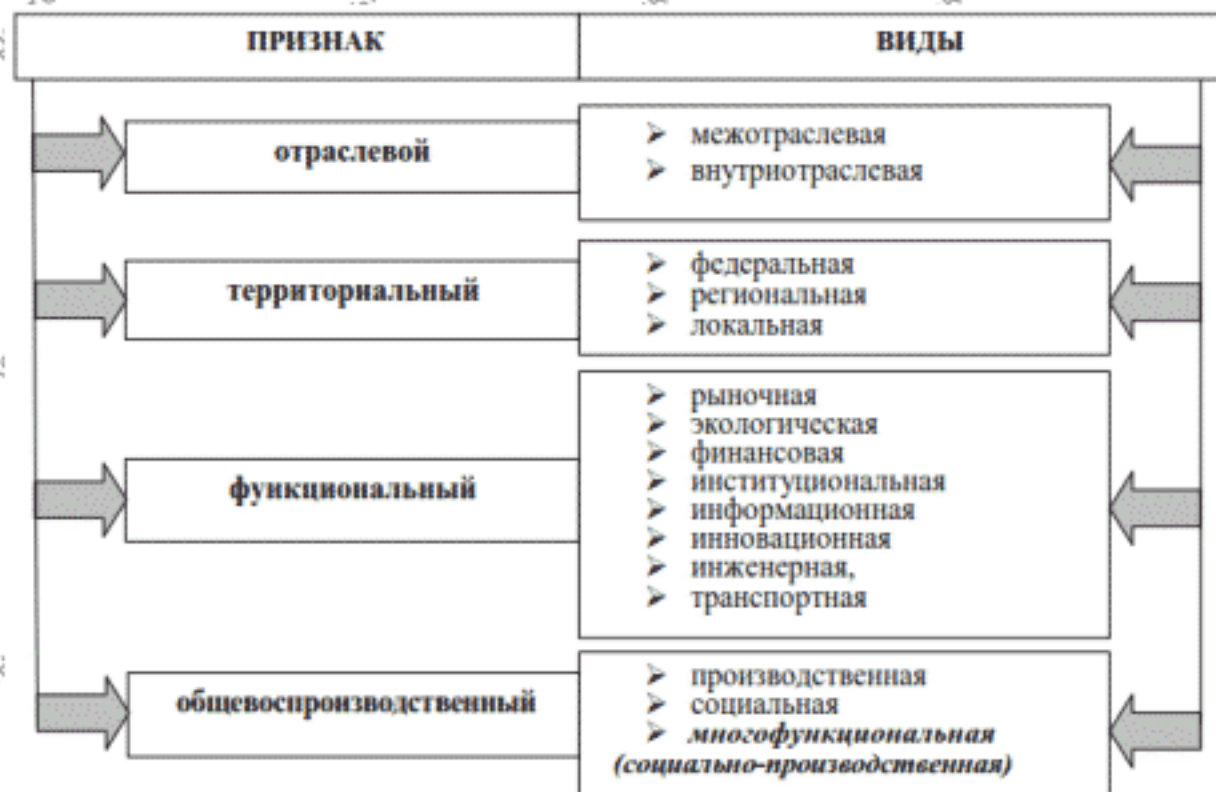


Рисунок 1 – Классификация инфраструктуры
 Источник: разработано автором



Рисунок 2 – Классификация инфраструктуры АПК по общевоспроизводственному признаку
 Источник: разработано автором

Выделение категории социально-производственных элементов имеет значение при разработке специфических инвестиционных инструментов формирования многофункциональной инфраструктуры. Основной тенденцией совершенствования экономического механизма формирования инфраструктуры должен стать переход от одностороннего управляющего воздействия посредством комплекса экономических рычагов и стимулов, к формированию взаимовыгодных экономических взаимоотношений всех субъектов, задействованных в решении задачи развития инфраструктуры. Представляется целесообразным и финансовая интеграция всех заинтересованных субъектов хозяйственной деятельности и социального развития села. Наиболее полно поставленным условиям отвечает, на наш взгляд, государственно-частное партнерство, как организационно-экономический механизм, позволяющий максимально эффективно решать комплексные социально-

экономические задачи, возникающие в рамках реализации концепции устойчивого развития сельских территорий.

Заключение

Таким образом, генезис понятия инфраструктура уходит корнями в научные исследования конца 19-го начала 20-го века. В истории научных учений сложилось большое многообразие толкования понятия «инфраструктура», описания ее функций, составляющих элементов, классификации. Проведенные теоретические исследования позволили дать авторское определение инфраструктуры, выделить наряду с производственной и социальной инфраструктурой, так же многофункциональную инфраструктуру, что служит основой для дальнейшего научного исследования по совершенствованию организационно-экономического механизма формирования многофункциональной инфраструктуры сельских территорий.

Библиографический список

1. Бронштейн Я.Т. Инфраструктура и интенсификация экономики. М.: Наука, 1980. 193 с.
2. Глушич Н.Г. Производственная инфраструктура и перспективы ее развития в России: дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05. Нижний Новгород, 2009. 168 с.
3. Гукова А.В. Производственная инфраструктура в экономике региона: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.04. Волгоград, 1999. 161 с.
4. Жаравина Ю.А. Производственная инфраструктура как фактор повышения конкурентоспособности национального хозяйства: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01. Санкт-Петербург, 2006. 225 с.
5. Jochimsen R. Theorie der Infrastruktur. Grundlagen der marktwirtschaftlichen Entwicklung. Tübingen: JCB Mohr (Paul Siebeck), 1966. 253 s.
6. Красовский, В. Экономические проблемы инфраструктуры в СССР // Вопросы экономики. 1977. № 2. С. 24–34.
7. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / Пер. И.И. Скворцова-Степанова. Т.1. Процесс производства капитала. М.: Политиздат, 1979. 905 с.
8. Орешин В.П. Развитие инфраструктуры и модернизация // Экономист. 2012. № 12. С. 21–27.
9. Середя Н.А. Построение эффективной системы мониторинга и воспроизводства технического потенциала в сельском хозяйстве региона : монография. Караваяево, Костромская ГСХА, 2014. 262 с.
10. Словарь иностранных слов: актуальная лексика, толкование, этимология / Н.Н. Андреева, Н.С. Арапова и др. М.: Цитадель, 1997. 320 с.
11. Словарь современной экономической теории Макмиллана / общ. ред. Д.У. Пирса. М.: ИНФРА-М, 2003. 608 с.
12. Тощенко Ж.Т. Социальная инфраструктура сущность и пути развития. М.: Мысль, 1980. 206 с.
13. Черненко Г.А. Управление развитием производственной инфраструктуры региона: дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05. Москва, 2009. 179 с.
14. Черныавский И.Ф. Инфраструктура сельскохозяйственного производства (Вопросы теории и практики). М.: Экономика, 1979. 232 с.
15. Экономика сельского хозяйства / Под ред. В.А. Добрынина. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Агропромиздат, 1990. 476 с.
16. Экономика сельского хозяйства / Под ред. В.Т. Водяникова. М.: КолосС, 2008. 390 с.

References

1. Bronshteyn YA.T. Infrastruktura i Intensifikatsiya ehkonomiki. M.: Nauka, 1980. 193 s.
2. Glushich N.G. Proizvodstvennaya Infrastruktura i perspektivy ee razvitiya v Rossii: dis. ...kand. ehkon. nauk: 08.00.05. Nizhniy Novgorod, 2009. 168 s.
3. Gukova A.V. Proizvodstvennaya infrastruktura v ehkonomike regiona: dis. ... kand. ehkon. nauk: 08.00.04. Volgograd, 1999. 161 s.
4. Zhharavina YU.A. Proizvodstvennaya Infrastruktura kak faktor povysheniya konkurentosposobnosti nacional'nogo hozyajstva: dis. ...kand. ehkon. nauk: 08.00.01. Sankt-Peterburg, 2006. 225 s.
5. Jochimsen R. Theorie der Infrastruktur. Grundlagen der marktwirtschaftlichen Entwicklung. Tübingen: JCB Mohr (Paul Siebeck), 1966. 253 s.
6. Krasovskij, V. EHkonomicheskie problemy Infrastruktury v SSSR // Voprosy ehkonomiki. 1977. № 2. S. 24–34.
7. Marks K. Kapital. Kritika politicheskoy ehkonomii / Per. I.I. Skvortcova-Stepanova. T.I. Process proizvodstva kapitala. M.: Politizdat, 1979. 905 s.
8. Oreshin V.P. Razvitie Infrastruktury i modernizatsiya // EHkonomist. 2012. № 12. S. 21–27.
9. Sereda N.A. Postroenie ehffektivnoj sistemy monitoringa i vosproizvodstva tekhnicheskogo potentsiala v sel'skom hozyajstve regiona : monografiya. Karavaevo, Kostromskaya GSKHA, 2014. 262 s.
10. Slovar' Inostrannyh slov: aktual'naya leksika, tolkovanie, ehtimologiya. / N.N. Andreeva, N.S. Arapova i dr. M.: Citadel', 1997. 320 s.
11. Slovar' sovremennoj ehkonomicheskoy teorii Makmillana / obshch. red. D.U. Pirs. M.: INFRA-M, 2003. 608 s.
12. Toshchenko ZH.T. Social'naya Infrastruktura sushchnost' i puti razvitiya. M.: Mysl', 1980. 206 s.
13. Chernenko G.A. Upravlenie razvitiem proizvodstvennoj Infrastruktury regiona: dis. ...kand. ehkon. nauk: 08.00.05. Moskva, 2009. 179 s.
14. Chernyavskij I.F. Infrastruktura sel'skohozyajstvennogo proizvodstva (Voprosy teorii i praktiki). M.: EHkonomika, 1979. 232 s.
15. EHkonomika sel'skogo hozyajstva / Pod red. V.A. Dobrynina. 3-e Izd., pererab. i dop. M.: Agropromizdat, 1990. 476 s.
16. EHkonomika sel'skogo hozyajstva / Pod red. V.T. Vodyannikova. M.: KolosS, 2008. 390 s.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ НА ПРИМЕРЕ МО «СЕЛЕНГИНСКИЙ РАЙОН» РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ

Эрдыниев Ж.Ч., Бурятский государственный университет

Аннотация: В статье предложена авторская методика оценки конкурентоспособности муниципальных образований, основанная на анализе семи индикаторов. Выбор показателей обусловлен определением МО как социально-экономической системы, включающей в себя три базовые подсистемы: территория, население и экономика. На базе предложенной методики составлен рейтинг МО Республики Бурятия. Полученные результаты ранжирования позволили определить место МО «Селенгинский район» среди всех муниципальных образований, а также дать количественную оценку по всем анализируемым индикаторам.

С целью выбора оптимального вектора развития МО «Селенгинский район», автором проведен SWOT – анализ, который позволил определить ряд конкретных практических рекомендаций, способствующих дальнейшему развитию территории.

Ключевые слова: муниципальные образования, оценка конкурентоспособности муниципальных образований, SWOT-анализ.

Abstract: The article proposes the author's methodology for assessing the competitiveness of municipalities, based on the analysis of seven indicators. The choice of indicators is determined by the definition of the MO as a socio-economic system, which includes three basic subsystems: territory, population and economy.

Based on the proposed methodology, the rating of the Ministry of Defense of the Republic of Buryatia is compiled. The results of the ranking made it possible to determine the location of the Selenginsky Municipal District among all municipalities, as well as to quantify all the analyzed indicators.

In order to select the optimal development vector for the Selenginsky Municipal District, the author carried out a SWOT analysis, which made it possible to determine a number of concrete practical recommendations that would facilitate the further development of the territory.

Keywords: municipal formations, assessment of competitiveness of municipalities, SWOT-analysis.

Экономическое развитие любого муниципально-го образования (далее – МО) напрямую зависит от социально-экономической ситуации в регионе в целом на конкретном этапе [7]. В тоже время социально-экономическое развитие регионов, выраженное в уровне жизни населения, во многом влияет на выбор модели управления муниципальным образованием [1]. Однако, поскольку каждое МО обладает специфическими особенностями в области обеспеченности ресурсами, достигнутого уровня развития экономики, структуры хозяйства, количества населения, масштаба территории – направления развития каждого из них различны [8].

Особенностью муниципальных образований, является их принадлежность к категории целеполагающих, характерной чертой которых является непрерывная генерация целей и обеспечение их ресурсами [5].

Как социально-экономическая система муниципальное образование представляет собой совокупность таких подсистем как территория, население и экономика. Специфика функционирования муниципального образования с точки зрения системного подхода, характеризующегося рассмотрением объекта исследования «муниципальное образование» в тесной взаимосвязи с различными территориальными и общественными институтами [6], выражается в необходимости формирования целостности и относительной самодостаточности территорий, в границах реализации принципов местного самоуправления.

Таким образом, в этих условиях, наиболее целесообразным вариантом развития экономики любого муниципального образования является анализ конкурентных преимуществ, основанный на оценке факторов характеризующих каждую из подсистем (население, территория, экономика).

В широком смысле конкурентные преимущества муниципального образования – это совокупность его характеристик, которые создают определенные превосходства над другими территориями, например, в привлечении инвестиций, квалифицированных кадров, других видов ресурсов, форми-

руют для предприятий условия, наилучшие для достижения ими конкурентоспособности выпускаемых товаров и услуг.

Конкуренция между муниципальными образованиями в рамках региона носит более явно выраженный характер в отличие от конкуренции других уровней [2]. Так, в рамках региона отчетливо прослеживается конкурентная связь муниципальных образований в борьбе за распределение бюджетных средств, товарные рынки, занятость населения, инвестиции и т.д. Конкурентная связь муниципальных образований в межрегиональных масштабах менее заметна, хотя взаимное влияние муниципальных образований регионов не становится меньше.

Учитывая то факт, что как социально-экономическая система МО представляет собой совокупность трех подсистем, а именно население, территория и экономика, отбор показателей для оценки конкурентоспособности муниципальных образований основывался на подборе таких индикаторов, которые максимально описывают каждый элемент подсистемы. Таким образом, нами было выбрано 7 показателей: 1) площадь; 2) население; 3) промышленность; 4) безработица; 5) розничная торговля; 6) сельскохозяйственное производство; 7) объем инвестиций в основную капитал. Первые два показателя характеризуют базовые элементы подсистемы, последующие – дают общее представление об экономической ситуации в рамках муниципальных образований.

Методология определения лидера по основным конкурентным критериям осуществлялась согласно следующему алгоритму. По каждому из семи критериев рассчитывались удельные веса каждого муниципального образования, и составлялся отдельный рейтинг, впоследствии чего расставлялись соответствующие места. МО, имеющее лучший результат занимал первое место, второй результат второй и т.д. После того как места были расставлены они были суммированы и соответственно район с наименьшей суммой стал лидером, а муниципальное образование с наибольшей суммой отстающим (Таблица 1).

Таблица 1 – Удельный вес муниципальных образований в показателях Республики Бурятия, %

МО	Площадь	Население	Розничная торговля	Товары собственного производства	Занятые в народном хозяйстве	Продукция сельского хозяйства	Инвестиции в основной капитал	Рейтинг МО
1. Баргузинский	5,3	2,39	0,60	0,05	1,54	3,13	0,18	18
2.Баунтовский	19	0,97	1,01	1,18	0,98	0,63	10,76	11
3.Бичурский	1,8	2,54	1,07	0,17	1,31	8,47	1,21	10
4.Джидинский	2,9	2,82	0,87	0,12	1,64	11,06	0,17	12
5.Еравнинский	7,3	1,89	0,77	0,40	1,26	0,43	0,44	16
6.Заиграевский	1,9	5,10	1,65	0,59	3,65	5,62	4,21	4
7.Закаменский	4,3	2,88	0,65	0,96	2,06	5,81	0,24	8
8.Иволгинский	0,8	4,03	0,77	0,07	1,22	4,63	0,11	19
9.Кабанский	3,8	6,10	4,07	4,35	5,95	7,46	7,18	1
10.Кижингинский	2,2	1,67	0,63	0,07	4,21	3,17	0,04	20
11.Курумканский	3,6	1,51	0,49	0,02	0,89	3,30	0,23	22
12.Кяхтинский	1,3	5,05	1,88	1,26	2,81	6,54	2,08	3
13.Муйский	7,2	1,33	1,18	4,47	2,25	0,22	1,64	9
14.Мухоршибирский	1,3	2,53	1,06	1,27	2,72	8,09	5,91	6
15.Окинский	7,4	0,56	0,12	3,04	1,64	1,53	0,98	15
15.Прибайкальский	4,4	2,77	1,76	1,11	2,29	4,09	2,84	5
17.Северо-Байкальский	15,4	1,41	0,65	0,36	1,73	0,61	1,30	13
18.Селенгинский	2,4	4,67	2,06	4,50	3,42	5,03	7,64	2
19.Тарбагатайский	0,9	1,71	0,63	0,04	0,94	5,91	0,21	21
20.Тункинский	3,4	2,30	1,17	0,22	1,69	6,20	2,40	7
21.Хоринский	3,8	1,87	0,66	0,03	1,26	4,02	0,36	17
Г. Северобайкальск	0,0	2,53	3,91	0,73	2,67	0,27	0,13	14
Г. Улан – Удэ	0,1	42,37	72,36	75,01	53,51	3,70	49,75	
Итого	100	100	100	100	100	100	100	100

Таким образом, рейтинг муниципальных образований Республики Бурятия, согласно данной методики выглядит следующим образом (Рис. 1).

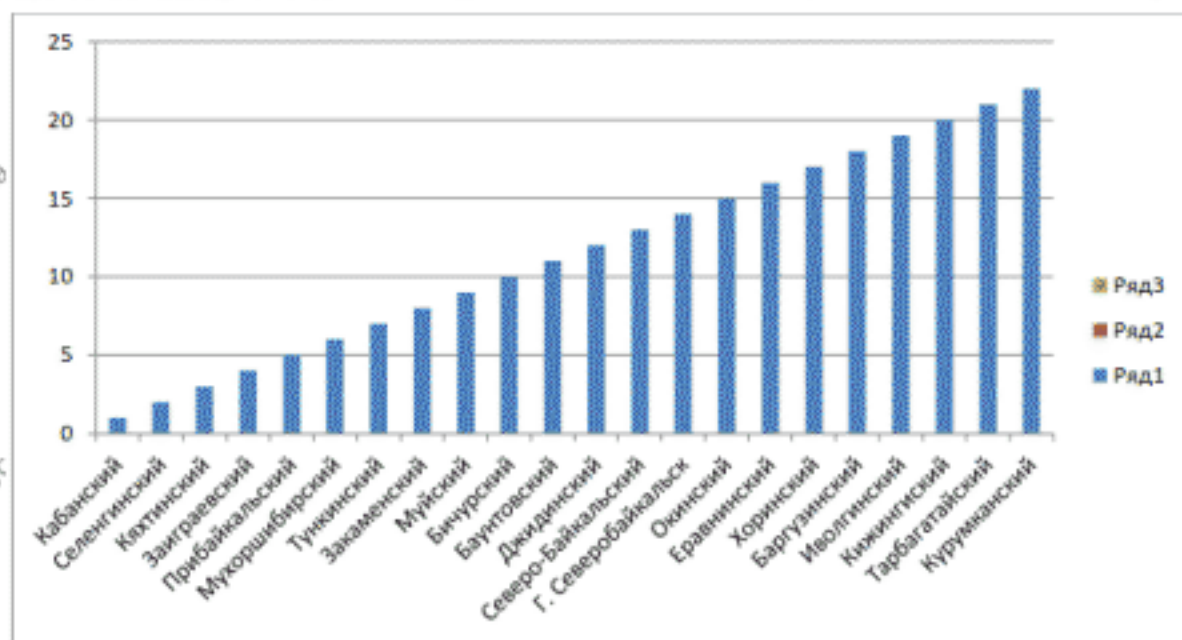


Рисунок 2 - «Рейтинг муниципальных образований Республики Бурятия по уровню конкурентоспособности»

Согласно ранжированию МО «Селенгинский район» занимает 2 место среди всех муниципальных образований, входящих в состав региона. Анализируя основные показатели муниципального образования «Селенгинский район», можно охарактеризовать как динамичное развитие района в целом, направленное на поэтапное решение вопросов повышения качества жизни населения, обеспечение устойчивого территориального развития района, а

также улучшения и стабилизации ситуации в социальной сфере и на рынке труда. Исходя из таблицы, можно сделать вывод, что положительные динамика наблюдается во всех отраслях экономики.

Благодаря такой экономической динамике конкурентными сторонами МО «Селенгинский район» в экономике определены «точки роста» с максимальной концентрацией финансов, трудовых, матери-

альных и административно-управленческих ресурсов.

В SWOT-анализе отражено существующее состояние, основные проблемы, сценарии и стратегии.

ческие приоритеты, выбор которых произведен на базе анализа соотношения сильных и слабых сторон с возможностями и угрозами (SWOT – анализ), который представлен в таблице 2.

Таблица 2 - SWOT-анализ

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
<p>Благоприятное географическое положение Селенгинского района.</p> <p>Селенгинский район является транспортным узлом, связывающим Россию и Монголию.</p> <p>По территории района проходит федеральная автотрасса «Улан-Удэ – Кяхта» и Восточно-Сибирская железная дорога.</p> <p>Богатый потенциал природных ресурсов. Это и лесные ресурсы, и бурые угли, и плавленый шпат, и глина, и базальт прочие.</p> <p>Развитая промышленность.</p> <p>Наличие свободных производственных площадей и инвестиционных площадок. Создана республиканская зона экономического благоприятствования промышленно-производственного типа в г. Гусиноозерск, имеется банк данных свободных земельных участков.</p> <p>Наличие свободных энерго мощностей и тепловой энергии. Осуществляет деятельность Гусиноозерская ГРЭС.</p> <p>Наличие водных ресурсов, высокий туристско-рекреационный потенциал.</p> <p>Наличие трудовых ресурсов.</p> <p>Благоприятные условия для развития животноводства, свиноводства, овцеводства, овощеводства, рыбоводства.</p> <p>Развитая образовательная инфраструктура.</p> <p>Хорошая обеспеченность населения инфраструктурой здравоохранения.</p> <p>Развитие общественных инициатив, ТОСов.</p>	<p>Географическая удаленность от крупных центров Российской Федерации, высокая стоимость логистики.</p> <p>Высокий износ инженерных систем. Требуется реконструкция действующих водозаборных и очистных сооружений.</p> <p>Влияние погодных условий на объемы урожая сельскохозяйственной продукции.</p> <p>Большая часть водных ресурсов для нужд населения и промышленности находится в озере Гусином. Водозабор города Гусиноозерск производится с оз. Гусиное.</p> <p>Высокая стоимость энергоресурсов.</p> <p>Сильная дифференциация заработной платы по видам экономической деятельности.</p> <p>Складирование твердых бытовых отходов без их переработки.</p> <p>Зависимость бюджета района от финансовой помощи из республиканского бюджета.</p> <p>Наличие миграционной убыли населения.</p>
Возможности (O)	Угрозы (T)
<p>Диверсификация экономики муниципального образования за счет развития малого и среднего предпринимательства, сельского хозяйства, расширение спектра бытовых, сервисных услуг и производимой продукции (строительный кирпич, мясо-молочная продукция, полуфабрикаты, продукция пчеловодства, птицеводства, кролиководства и пр.), организация сбыта произведенной продукции.</p> <p>Привлечение потенциальных инвесторов и создание условий для привлечения и поддержки новых предприятий.</p> <p>Возможность качественного и количественного роста производимой продукции за счет реконструкции и модернизации, использования новых технологий управления.</p> <p>За счет организации новых производств и создания новых рабочих мест, осуществить увеличение объемов жилищного строительства, в том числе в сельской местности.</p>	<p>Модернизация производственной базы и оптимизация численности работников градообразующего предприятия, может привести к высвобождению части работников добывающих производств района.</p> <p>Воздействие погодных условий на урожайность в сельском хозяйстве.</p> <p>Риск потери кадрового потенциала, молодежи, вследствие миграционного оттока в экономически развитые крупные МО и субъекты РФ.</p>

Проведенный анализ конкурентных преимуществ и отставаний, позволяет сформулировать следующие выводы:

- при сложившемся благоприятном географическом положении района, удаленность от крупных центров России, ограничивает развитие промышленной кооперации, малого бизнеса и внутреннего туризма, вместе с тем, в связи с введением безвизового режима с Монголией, приоритетным направлением становится развитие объектов придорожного сервиса, переработка сельскохозяйственной продукции и развитие пищевой промышленности, въездной туризм;
- наличие транспортного «коридора» будет способствовать развитию логистики, вместе с тем, требуется постоянное поддержание объектов транспортной ин-

фраструктуры в должном состоянии; имеются дальнейшие предпосылки для открытия новых транспортных коридоров (дорога Гусиноозерск – Бабушкин);

- высокий износ инженерной инфраструктуры, отсутствие инвестиционных площадок обеспеченных необходимой инженерной инфраструктурой тормозит приток инвестиций в экономику района, в связи с чем, необходимо активизировать работу по участию в государственных программах направленных на снятие инфраструктурных ограничений;
- резко континентальный климат, в условиях рискованного земледелия, ограничивает возможности земледелия фермеров, при этом ставит задачи по развитию рентабельных сельскохозяйственных производств, развитию сельской кооперации, где приоритетом станет

животноводство, овощеводство, пчеловодство, дикоросы, и переработка;

- богатый природный потенциал (уголь, базальт, глина, лесные ресурсы и пр.) формирует политику производственного потенциала и определяет точки роста для развития будущих производств. Учитывая преимущества района, необходимо сосредоточить свое внимание на развитии существующих предприятий и формировании на территории района новых высокотехнологичных производств, особое внимание уделить реальной поддержке субъектов малого и среднего бизнеса, дальнейшее развитие частно-муниципального партнерства, а также, адресная поддержка местных товаропроизводителей;

- наличие сформированных инвестиционных площадок, наделенных рядом налоговых льгот и преференций должны способствовать притоку инвестиций в экономику района, с 2012 года в Гусиноозерске создана Зона экономического благоприятствования промышленно-производственного типа Республики Бурятия, в январе 2017 года создана Зона экономического благоприятствования туристско-рекреационного типа в границах туристско-рекреационного кластера «На Великом чайном пути» на побережье оз. Щучье, при этом стоит задача по созданию Территории опережающего социально-экономического развития в моногороде Гусиноозерск, а также включение населенных пунктов района в перечень моногородов, для возможности участия в государственных программах. При этом район обладает свободными энергопотенциалами и тепловой энергией в г. Гусиноозерск;

- проведение грамотной демографической политики в сочетании с продуманной социальной политикой, направленной на дальнейшее развитие и улучшение

качества образования, здравоохранения, культуры, развитие молодежной политики, спорта будет способствовать улучшению миграционной политики района;

- особое внимание требуют вопросы охраны окружающей среды, экологической составляющей водных объектов, почт, атмосферного воздуха, выработка политики нацеленной на формирование территории эколого-ориентированного развития;

- высокий туристско-рекреационный потенциал, наличие озер (Гусиное, Щучье и др.), минеральных источников (9 разведанных на территории района), богатое историческое прошлое и современные туристические продукты, будут способствовать притоку туристов и имеют значительный мультипликативный эффект для экономики района.

Особое значение имеют приграничные и региональные межмуниципальные связи, возникающие между соседними муниципальными образованиями граничащих между собой, а также между приграничными муниципальными образованиями и соседними приграничными муниципалитетами зарубежных государств. Перечисленные цели и направления межмуниципального сотрудничества имеют тенденцию к дальнейшему развитию и расширению [3]. Это является одной из самых перспективных форм развития «горизонтальных» связей в регионах [4].

Таким образом, на базе проведенной оценки конкурентоспособности муниципальных образований нами были определены наиболее перспективные вектора развития муниципального образования «Селенгинский район», что привело к разработке ряда практических рекомендаций, способствующих дальнейшему развитию территории и повышению уровня качества жизни населения.

Библиографический список

1. Базаров Б.В., Доржиева В.В. Анализ инновационного развития и создание инфраструктурных условий формирования инновационных кластеров в Республике Бурятия // Вестник Бурятского научного центра Сибирского отделения Российской Академии наук, 2013. - №3 (11) - С. 26-36
2. Доржиева В.В. Современные тенденции социально-экономического развития Республики Бурятия // Фундаментальные исследования, 2016. - №12-5 - С. 1076-1080
3. Доржиева В.В. Территориальные инновационные кластеры и инновационная политика государства в современных условиях // Экономика и предпринимательство, 2013. - №12-2 (41-2). - С. 248-250.
4. Мишенин А.С., Доржиева В.В. Роль промышленной политики в развитии экономики Республики Бурятия // Экономика: вчера, сегодня, завтра, 2016. - Т6. - №12а, С. 99-106
5. Рубан В.А. Привлекательность региона для населения и бизнеса // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент, 2013. - №1 - С. 127-131
6. Слепнева Л.Р., Цыренов Д.Д. Совершенствование организационно-хозяйственной инфраструктуры в сельском хозяйстве региона // Вестник Бурятского государственного университета, 2012. - №5D - С. 33-37
7. Цыренов Д.Д. Статистическая оценка места муниципального образования в экономическом пространстве Республики Бурятия // Вестник Бурятского государственного университета, 2014. - 32 - С. 34-37
8. Цыренов Д.Д., Гармаев А.Д. Проблемы и перспективы развития Еравнинского района на основе анализа факторов социально-экономического развития // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент, 2015. - 32 - С. 44-50

References

1. Bazarov B.V., Dorzhieva V.V. Analiz Innovacionnogo razvitiya i sozdanie Infrastrukturnyh uslovij formirovaniya Innovacionnyh klasterov v Respublike Buryatiya // Vestnik Buryatskogo nauchnogo centra Sibirskogo otdeleniya Rossijskoj Akademii nauk, 2013. - №3 (11) - С. 26-36
2. Dorzhieva V.V. Sovremennye tendencii social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Respubliki Buryatiya // Fundamental'nye issledovaniya, 2016. - №12-5 - С. 1076-1080
3. Dorzhieva V.V. Territorial'nye innovacionnye klasteri i innovacionnaya politika gosudarstva v sovremennyh uslovyah // EHkonomika i predprinimatel'stvo, 2013. - №12-2 (41-2). - С. 248-250.
4. Mishenin A.S., Dorzhieva V.V. Rol' promyshlennoj politiki v razvitii ehkonomiki Respubliki Buryatiya // EHkonomika: vchera, segodnya, zavtra, 2016. - Т6. - №12а, С. 99-106
5. Ruban V.A. Privlekatel'nost' regiona dlya naseleniya i biznesa // Vestnik Buryatskogo gosudarstvennogo universiteta. EHkonomika i menedzhment, 2013. - №1 - С. 127-131
6. Slepneva L.R., Cyrenov D.D. Sovershenstvovanie organizacionno-hozyajstvennoj infrastruktury v sel'skom hozyajstve regiona // Vestnik Buryatskogo gosudarstvennogo universiteta, 2012. - №5D - С. 33-37
7. Cyrenov D.D. Statisticheskaya ocenka mesta municipal'nogo obrazovaniya v ehkonomicheskom prostranstve Respubliki Buryatiya // Vestnik Buryatskogo gosudarstvennogo universiteta, 2014. - 32 - С. 34-37
8. Cyrenov D.D., Garmaev A.D. Problemy i perspektivy razvitiya Eravninskogo rajona na osnove analiza faktorov social'no-ehkonomicheskogo razvitiya // Vestnik Buryatskogo gosudarstvennogo universiteta. EHkonomika i menedzhment, 2015. - 32 - С. 44-50.

МЕТОДОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫХ ИННОВАЦИОННЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ¹

Юлдашева О.У., д.э.н., профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Трефилова И.Н., к.э.н., докторант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Погребова О.А., к.э.н., старший преподаватель, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: В статье предлагается методология и алгоритм разработки клиентоориентированных инновационных бизнес-моделей в контексте глобальной экосистемы. Авторы доказывают, что бизнес-модель компании является неотъемлемой частью стратегии, определяя ее рамки и границы. Авторский подход предполагает рассмотрение бизнес-модели компании в контексте глобальной экосреды (глобальных цепочек ценности, глобальных экотрендов устойчивого развития, национального регулирования), а также как подсистемы деловой экосистемы и сети ценности. В статье также подчеркивается подчиненность маркетинговой модели поддержки инноваций бизнес-модели компании.

Ключевые слова: бизнес-модель, устойчивое развитие, деловая экосистема, сеть ценности, маркетинговая модель компании.

Abstract: The article proposes a methodology and algorithm for developing customer-oriented innovative business-models in the context of a global ecosystem. The authors argue that the business-model is an integral part of the strategy, defining its scope and boundaries. The author's approach involves considering the business-model in the context of the global eco-environment (global value chains, global ecotrends of sustainable development, national regulation), as well as subsystem of the business ecosystem and value network. The article also emphasizes the subordination of the marketing model of the company's business model.

Keywords: business-model, sustainable development, business ecosystem, value network, marketing model of the company.

Введение

В последнее десятилетие бизнес-моделирование становится необходимым элементом стратегического планирования компании [1,2,5,6,8,11]. Бизнес-модель компании как способ, который использует компания для создания ценности и получения прибыли [11], задает рамки для разработки стратегии компании, поскольку определяет ее способности (ресурсы / активы и компетенции, целевой рынок и модель потребительской ценности), а, следовательно, ограничения.

Важнейшими трендами в построении бизнес-моделей являются их клиентоориентированность и инновационность как факторы долгосрочной конкурентоспособности компании. Соответствие бизнес-модели этим двум векторам требует развития маркетинговой ориентации компании. При этом наиболее адекватной маркетинговой концепцией является концепция устойчивого маркетинга, которая ориентирована на развитие долгосрочных взаимоотношений с партнерами компании в контексте эко-системы и внедрение клиентоориентированных эко-инноваций, обеспечивающих устойчивое развитие не только компании, ее партнерской сети и деловой эко-системы, но и экосистемы в целом. В связи с этим необходимо определить методологию построения клиентоориентированных инновационных бизнес-моделей на принципах устойчивого маркетинга.

Бизнес-модель в контексте экосреды и глобальной экономики

Этапы разработки клиентоориентированной инновационной бизнес-модели компании и ее маркетинговой модели поддержки инноваций представлены на рис.1. Как видно, маркетинговая модель поддержки инноваций подчинена инновационной стратегии компании, которая в свою очередь непосредственно связана с бизнес-моделью компании. Все наши предыдущие исследования показывают важность рассмотрения компании и ее бизнес-модели в более широком контексте сети ценности

и деловой экосистемы [6,7,8]. Поэтому логику разработки бизнес-модели и маркетинговой модели поддержки инноваций мы начали с исследования влияния практики конфигурации глобальных цепочек ценности, национального регулирования и трендов глобальной экосистемы, определяющих цели устойчивого развития.

Методология оценки влияния практики конфигурации глобальных цепочек ценности включает такие методы исследования как географическое картирование цепочек и анализ цепочек ценности [7].

Данные виды анализов представляются весьма важными, поскольку позволяют понять глобальную практику построения цепочек ценности, локализацию определенных видов деятельности в определенных странах, которые могут специализироваться на отдельных видах деятельности, а также выявить институциональные преимущества расположения отдельных видов деятельности в различных географических зонах. Построение инновационных бизнес-моделей основано на знании как выстроить цепочки и сети ценности в глобальном контексте. К примеру, очевидно, что многие производства выгоднее располагать в Китае, а центры НИОКР в России, поскольку имеется высококвалифицированный инженерный персонал по относительно менее высокой цене, чем в Европе и Америке.

Исследование влияния государственного регулирования и промышленной политики также является определяющим при построении бизнес-модели. Методология исследования строится на традиционных методах PEST-анализа с акцентом на законодательно-правовую среду и анализ влияния ключевых стейкхолдеров. Анализ стейкхолдеров (заинтересованных лиц) позволяет выявить субъектов, которые влияют и/или могут повлиять на развитие позиции компании в существующих цепочках ценности. Это позволяет правильно распределить усилия компании на развитие взаимоотношений со стейкхолдерами.

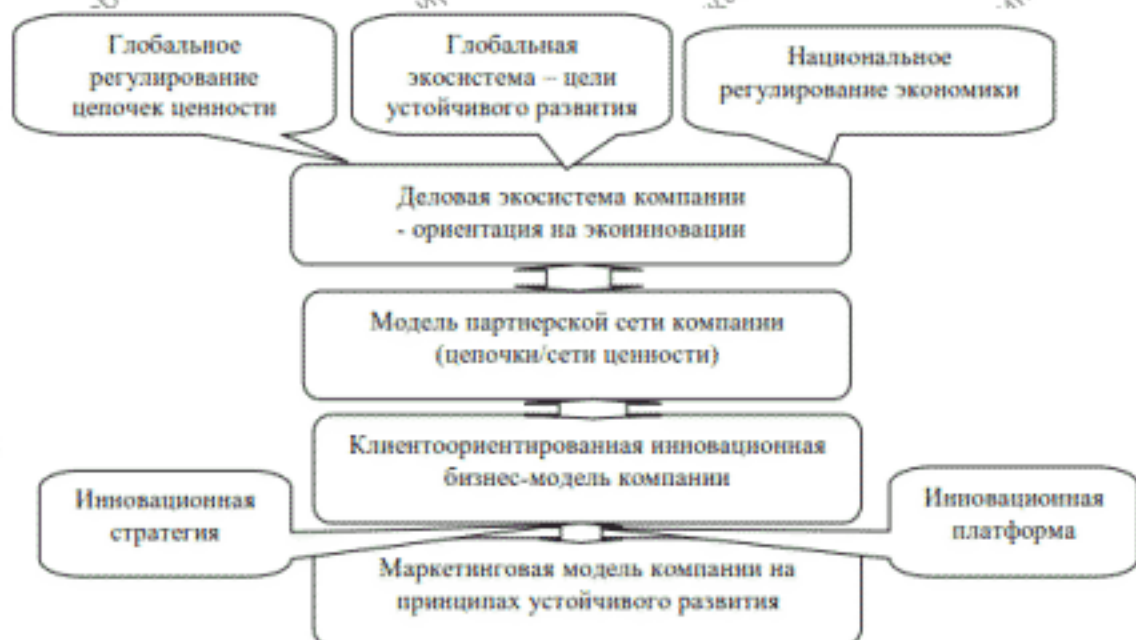


Рисунок 1 – Логика построения бизнес-модели компании в контексте глобальной экосреды и ориентации на устойчивое развитие

Деловая экосистема

Под деловой экосистемой понимается совокупность партнеров компании, выходящих за пределы ее цепочки ценности. Iansiti & Levien (2004) так описывают этот феномен: «Многие организации находятся за пределами традиционного понятия цепочки ценности поставщиков и дистрибьюторов, которые напрямую вкладывают в создание или поставку продукта или услуги. Ваша собственная деловая экосистема включает, например, компании, с которыми вы работаете по аутсорсингу, организации, которые финансируют вас, организации, обеспечивающие технологии для вашего бизнеса и создателей комплементарных продуктов, которые используются вместе с вашими. Она также включает конкурентов или покупателей... Экосистема также включает юриста такие как регулирующие агентства и медицинские компании, которые могут влиять на ваш бизнес» [12]. Таким образом, деловая экосистема существенно шире, чем сеть ценности и охватывает, прежде всего тех партнеров, которые участвуют в инновационном процессе, который компании-основатель экосистемы пытается регулировать. Деловая экосистема строится через развитие разнообразных партнерских программ, вовлекающих субъектов в инновационное взаимодействие, результатом которого могут стать новые идеи и продукты, а поддерживается через создание единой платформы, где все партнеры могут взаимодействовать и обмениваться технологиями.

Balietti (2008) сравнивает три способа организации бизнеса, которые сегодня доступны инновационной компании: традиционный подход, то есть работа с посредниками, работа на чужой платформе (использование чужой экосистемы) и создание собственной платформы и деловой экосистемы [9]. Традиционный подход уже устарел. Второй подход (использование чужой платформы) создает для небольшой технологической компании три основных риска: увеличение владельцем платформы цены присоединения; более сильные компании могут стать членами экосистемы и напрямую конкурировать с малыми инновационными компаниями; отсутствие достаточных преимуществ от членства в платформе, чтобы оправдать связанные с ним затраты.

Самостоятельное развитие платформы требует ресурсов, а также технологических и прогностических знаний, которые позволят обеспечить стратегическое развитие платформы и создание устойчивой деловой экосистемы.

Если компания решила создавать и развивать деловую экосистему, то необходима стратегия. Среди стратегий участников деловой экосистемы выделяют стратегии основателя и доминанта [12, 6].

Модель партнерской сети компании

В рамках деловой экосистемы функционирует сеть ценности, охватывающая только тех партнеров, кто уже непосредственно участвует в создании текущих продуктов (ценностей). Позицию компании в цепочке ценности и ее влияние на маркетинговую деятельность в отношении развития инноваций изучали многие зарубежные и российские авторы [2,5,7,8,10,13].

Согласно изученным работам, глобальная цепочка ценности делится на три различающиеся части – up stream (верхняя часть цепочки, ближе всего к добывающим компаниям), middle stream (средняя часть – обрабатывающие предприятия) и down stream (нижняя часть, которая ближе всего к конечному розничному потребителю). Позиция компании в одной из частей цепочки существенно может повлиять на ее возможности стратегического развития, особенно в области инноваций.

Чаще всего, радикальные инновации сосредоточены в верхней части цепочки ценности, а инкрементные – в ее нижней части, которая ближе к конечному потребителю. Поэтому маркетинговая деятельность играет более важную роль в компаниях, находящихся в down stream.

Другой важной частью сетевой стратегии является позиция компании по отношению к стратегической сети ценности. Является ли компания организатором стратегической сети, ее центральным звеном или лишь одним из сетевых участников, подчиненным сетевой стратегии организатора сети?

Ответ на этот вопрос также существенным образом повлияет на формирование сетевой стратегии компании.

Трефилова И.Н. и Кассора Е.В. предложили типологию маркетинговых стратегий поддержки иннова-

ций в сети ценности, построенной на определении позиции компании в цепочке ценности, доминирующего типа инноваций, этапа развития инноваций (поиск и разработка или продвижение и распространение), а также важности процесса вовлечения покупателей в сотворчество ценности [2]. Данная типология раскрывает всю сложность выбора и обоснования стратегии компании при продвижении инноваций в цепочке ценности.

Разработка бизнес-модели компании

Разработка бизнес-модели может осуществляться с использованием различных техник [1,3,11]. Стоит отметить шаблоны, предложенные Юлдашевой О.У. и Ореховым (2015), а также подход Третьяк О.А. и Климанова Д.Е. (2014) [5,8].

Третьяк О.А. и Климанов Д.Е. рассматривают бизнес-модель компании в рамках сетевого контекста [5]. Таким образом, они фактически не различают понятия бизнес-модель и сеть ценности, рассматривая сетевые бизнес-процессы. Такой подход вполне приемлем. Однако, здесь скорее речь должна идти о модели стратегической сети.

Есть также попытки рассмотрения бизнес-моделей на уровне отрасли, то есть структуры цепочки ценности отрасли.

На наш взгляд такая путаница понятий связана с новизной концепции бизнес-модели и отсутствием общепринятого определения.

В соответствии с логикой нашего исследования, бизнес-модель должна состоять из описания ценностного предложения компании, ее ключевых видов деятельности в цепочке ценности, активов и ресурсов, что соответствует шаблону Юлдашевой и Орехова (2015) [8].

Задание рамок бизнес-модели очень важно для разработки маркетинговой модели, поскольку бизнес-модель определяет ключевые виды деятельности компании, а значит важность и содержание инновационных и маркетинговых процессов.

Бизнес-модель непосредственно связана со стратегией развития компании, а также инновационной стратегией.

Разработка инновационной стратегии

Важным решением при разработке инновационной стратегии является выбор модели инноваций – модели закрытых или открытых инноваций. Далее важным решением является определение инновационной стратегии – первопроходец или последователь (имитатор), а также соответствующей ей стратегии развития инноваций – консервативной, имитирующей, поглощающей.

Связанным со стратегиями развития инноваций является и выбор форм инновационной среды, в которых будет участвовать компания и самостоятельно их создавать – кластеры, сети ценности, деловая экосистема.

Стоит также помнить, что маркетинговая модель поддержки инноваций зависит от вида инноваций – радикальные или инкрементные (непрерывные), поскольку радикальные инновации чаще создаются в *up stream* и требуют вовлечения (интеграции) партнеров, конкурентов и государства.

В противовес этому, инкрементные инновации чаще создаются в *down stream* и требуют создания моделей вовлечения (интеграции) конечных потребителей.

Разработка маркетинговой модели поддержки инноваций

Под маркетинговой моделью поддержки инноваций понимается совокупность ключевых маркетинговых бизнес-процессов и соответствующих им инструментов, подчиненных общей бизнес-модели и стратегии компании и нацеленных на минимизацию инновационных рисков за счет систематического вовлечения потребителей в разработку и производство клиентоцентричных со-инноваций.

Основываясь на исследованиях Писаревой Е.В., а также на собственных авторских исследованиях, нами выделены 4 ключевые маркетинговые бизнес-процесса, которые должны стать основой формирования маркетинговой модели поддержки со-инноваций:

- маркетинговые исследования и маркетинг-аналитика;
- управление жизненным циклом продукта;
- управление взаимоотношениями с покупателями;
- управление интеграцией (вовлечением) партнеров и потребителей в сотворчество [4].

Таким образом, структура (состав бизнес-процессов) маркетинговой модели поддержки инноваций определяется сочетанием, а также развитием выявленных четырех маркетинговых бизнес-процессов. Выбор же конкретных маркетинговых бизнес-процессов зависит от целей и инновационных стратегий компании, а также типов разрабатываемых инноваций.

Согласно логике построения маркетинговой модели поддержки инноваций, этот процесс подчинен разработке общей бизнес-модели компании и выбору инновационной стратегии.

Наше исследование показало, что инновационно-ориентированные компании ценят в качестве конкурентных преимуществ два ключевых фактора – маркетинг и инновации. Таким образом, именно эти факторы должны быть увязаны в процессе разработки маркетинговых моделей поддержки инноваций.

Интервью с компаниями позволило выявить и описать четыре типа маркетинговых моделей поддержки инноваций. Мы выявили по одному наиболее типичному представителю каждого типа и провели с ними глубинные интервью, что позволило более подробно описать структуру ключевых бизнес-процессов каждой модели.

Модель технократического маркетинга

Основной спецификой данной модели является отсутствие как такового формализованного продукта или решения при наличии достаточно сильных технических специалистов, предлагающих клиентам кастомизированные решения на основе освоенных технологий. Фактически в рамках таких бизнес-моделей речь не идет о разработке радикальных инноваций, но компании активно кастомизируют свои знания для производства кастомизированных под своих клиентов продуктов. Технические специалисты являются маркетологами и продакт-менеджерами одновременно (табл.1).

Как видно, специфика технократической маркетинговой модели поддержки инноваций состоит в том, что технические специалисты (инженеры, проектировщики, проект-менеджеры) выступают продакт-менеджерами и маркетологами, кастомизируя продукты компании под требования клиентов.

В таких компаниях может не быть отдела маркетинга, но если он есть, то выполняет второстепенные функции по поддержке имиджа компании в сети интернет, на выставках и т.п. Связь между техническими специалистами, занимающимися удовлетворением потребностей клиентов, и маркетологами практически отсутствует. Главным маркетологом является генеральный директор.

Модель тактического маркетинга поддержки инноваций представляет собой несколько более развитый вариант, когда в компании есть как продакт-менеджеры (технические специалисты) так и маркетологи (отдел маркетинга). Однако, маркетологи выполняют роль поддержки продаж и не вовлечены в разработки. Иногда они проводят маркетинговые исследования по запросу менеджеров, но делают это нерегулярно и несистемно. Управление ЖЦТ осуществляется продакт-менеджерами (менеджерами по проектам), управление взаимоотношениями с

текущими покупателями – КАМами и продавцами, а отдел маркетинга занимается привлечением лидов (новых клиентов) (табл.2).

Таблица 1 – Шаблон маркетинговой модели поддержки инноваций «Технократический маркетинг»

Элементы модели	Описание	Ответственные
Цель компании	Привлечь как можно больше клиентов	Проект-менеджеры / технические специалисты, работающие с клиентами
Доминирующие инновации	Нет инноваций, кастомизация	Технические специалисты
Взаимосвязь НИОКР и маркетинга	Практически нет, маркетинг во власти технических специалистов.	Технические специалисты
Ключевые маркетинговые бизнес-процессы	Продакт-менеджмент Управление взаимоотношениями с клиентами	Технический специалист, управляющий проектом Главный маркетолог – топ-менеджер
Используемые маркетинговые инструменты	Интернет-маркетинг, выставки	Либо маркетолог, либо функция на аутсорсинге, либо технический специалист

Маркетинговая модель поддержки инноваций «Стратегический маркетинг» является наиболее полноценной, подразумевает наличие всех уровней управления маркетингом (стратегический, тактический и операционный) и всех необходимых специалистов.

Таблица 2 – Шаблон маркетинговой модели поддержки инноваций «Тактический маркетинг»

Элементы модели	Описание	Ответственные
Цель компании	Максимизация объемов продаж и прибыли	Продакт-менеджеры и/или продавцы
Доминирующие инновации	Инкрементные, кастомизация	Продакт-менеджеры, проект-менеджеры
Взаимосвязь НИОКР и маркетинга	Слабая, несистемные маркетинговые исследования	Маркетологи не участвуют в НИОКР
Ключевые маркетинговые бизнес-процессы	Управление ЖЦП (продакт-менеджмент) Управление взаимоотношениями с покупателями	Продакт-менеджеры Продавцы/КАМы (удержание) и маркетинг (привлечение)
Используемые маркетинговые инструменты	Маркетинговые исследования и маркетинг-аналитика нерегулярная	Отдел маркетинга
	Системный интернет-маркетинг, работа с лидами, выставки	Отдел маркетинга

Так, стратегическую функцию маркетинга выполняют продакт-менеджеры, стратегическую функцию продаж и управления взаимоотношениями с покупателями – КАМы. Также на стратегическом уровне появляется новый маркетинговый бизнес-процесс – управление вовлечением /интеграцией потребителей в инновационный процесс, в сотворчество ценности на самых ранних этапах инновационного цикла (табл.3).

Имеет место очень тесная связь между маркетингом, НИОКР, закупками, производством и продажами для

разработки новых идей и концепций продуктов. Все идеи стекаются в межфункциональную команду под руководством продакт-менеджера, который также осуществляет обратную связь с потребителями для их вовлечения в сотворчество. Для этого используется маркетинговая платформа. Такие платформы часто называются инсайт-сообществами и служат для реализации прямой он-лайн связи с наиболее активными и лояльными потребителями, готовыми участвовать в инновационных процессах.

Таблица 3 – Шаблон маркетинговой модели поддержки инноваций «Стратегический маркетинг»

Элементы модели	Описание	Ответственные
Цель компании	Стать лидером рынка	БЕ (товарные направления)
Доминирующие инновации	Все типы радикальные, инкрементные, кастомизация	Продакт-менеджеры и НИОКР, отдельные команды, в т.ч. межфирменные (стратегич. Альянсы)
Взаимосвязь НИОКР и маркетинга	Очень сильная, работают эффективные межфункциональные команды	НИОКР, маркетинг, продавцы, производство, Закупки
Ключевые маркетинговые бизнес-процессы	Маркетинговые исследования и маркетинг-аналитика Управление ЖЦП (продакт-менеджмент) Управление взаимоотношениями с покупателями Управление вовлечением (интеграцией) потребителя в сотворчество ценности	Маркетинг Продакт-менеджеры КАМы, маркетологи Маркетологи под руководством продакт-менеджеров
Используемые маркетинговые инструменты	Широкий спектр	Служба маркетинга, продаж

В таких моделях существуют специальные программы по поддержке как радикальных, так и инкрементных инноваций. Радикальные инновации разрабатываются, как правило, в партнерстве с конкурентами и/или различными технологическими компаниями в рамках «стратегических альянсов». Роль маркетологов здесь незначительная и сводится

скорее к предоставлению маркетинг-аналитики по текущему и перспективному рынку нового продукта. Наиболее важную роль маркетинг играет при разработке инкрементных инноваций, требующих непрерывной поддержки потребителей и их вовлечения в сотворчество.

Наши интервью показали, что компании, реализующие модели стратегического маркетинга, не всегда нацелены на радикальные инновации и часто не имеют инновационных платформ, поскольку не являются технологическими лидерами в своих отраслях. Тем не

менее, они могут занимать высокие рыночные доли и быть важными игроками рынков. Высшей стадией развития маркетинговых моделей является «Маркетинг как часть бизнес-модели» (табл.4).

Таблица 4 – Шаблон маркетинговой модели поддержки инноваций «Маркетинг как часть бизнес-модели»

Элементы модели	Описание	Ответственные
Цель компании	Инновационное технологическое лидерство. Ключевые преимущества – маркетинг и инновации	Все БФ
Доминирующие инновации	радикальные	Собственные центры НИОКР в тесном контакте с исследов. Фирмами, партнерами по аутсорсингу, продакт-менеджерами, экспертным сообществом и т.п.
Взаимосвязь НИОКР и маркетинга	Очень сильная, регулярная связь с клиентами, партнерами по цепочке ценности, экспертными сообществами на основе интернет-платформ, деловых экосистем	
Ключевые маркетинговые бизнес-процессы	Маркетинговые исследования и маркетинг-аналитика	Отдел маркетинга
	Управление ЖЦТ (продакт-менеджмент)	Продакт-менеджеры
	Управление взаимоотношениями с покупателями (успехом покупателя)	Отдел продаж Отдел маркетинга
Наличие платформ	Управление вовлечением (интеграцией) потребителя в сотворчество ценности	Отдел маркетинга Продакт-менеджеры
	Есть инновационная платформа и маркетинговая платформа для сотворчества с потребителями	Руководители партнерской программы, технические специалисты, маркетологи, продакт-менеджеры
Используемые маркетинговые инструменты	Широкий спектр	Служба маркетинга, продаж, специальные менеджеры по партнерским программам, маркетингу в каналах и т.п.

Отличием последней модели от предыдущей является полная интеграция маркетинга в виде клиентоориентированной культуры в систему управления компанией. Компания в этом случае является организатором процесса создания ценности и использует аутсорсинг многих видов деятельности для создания лучших в отрасли (на рынке) решений. Ком-

пания обладает высоко развитыми маркетинговыми и управленческими компетенциями.

Заключение

В заключении отметим, что описанные маркетинговые модели можно рассматривать как некоторую эволюцию (рис.2).



Рисунок 2 – Эволюция маркетинговых моделей поддержки инноваций

Как видно, рост инновационной активности компании меняет ее цели развития – от имитации компании приходят к технологическому лидерству, которое заставляет их использовать внешние ресурсы. При этом растет важность взаимодействия маркетинга и инноваций. Управление взаимоотношениями с покупателями перерастает в управление успехом

покупателя. Маркетинг все чаще рассматривается как стратегический инструмент управления эффективностью инноваций, поскольку напрямую влияет на снижение инновационных рисков за счет интеграции партнеров, особенно покупателей, в инновационный процесс.

¹ Данная статья написана по результатам выполнения научно-исследовательской работы, финансируемой из средств ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», на тему «Методология формирования инновационных клиентоориентированных бизнес-моделей на принципах устойчивого маркетинга»

Библиографический список

1. Дебелак Д. Бизнес-модели: принципы создания процветающей организации. – М.: ИД «Гребенников», 2009.
2. Кассюра Е.В., Трефилова И.Н. Типология маркетинговых стратегий поддержки инноваций в сетях ценности // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, №5 (часть 3), стр.173-179.
3. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора. – М.: Альпина, 2012.
4. Писарева Е.В. Методология формирования моделей интегрированного маркетинга компаний. Автореферат на соиск. Уч.ст. д.э.н.. Санкт-Петербург, 2016.
5. Третьяк О.А. и Климанов Д.Е. Бизнес-модели: основные направления исследований и поиски содержательного фундамента концепции // Российский журнал менеджмента Том 12, № 3, 2014. С. 107–130.
6. Трефилова, И.Н. Деловая экосистема как новая форма организации рынков: осмысление феномена на основе анализа современных зарубежных исследований // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета, 2017. Выпуск №1. С.133-147.
7. Юлдашева О.У., Трефилова И.Н. Исследование глобальных цепочек ценности как основа для построения эффективных бизнес-моделей // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2016. Выпуск №2.– С.131-148.
8. Юлдашева О.У., Орехов Д.Б. Методология бизнес-моделирования: построение стратегических сетей // Корпоративное управление и иннов. развитие экономики Севера: Вестник НИЦ корп. права, упр. и венчур. инвестирования СыГУ. Вып. №1, 2014.
9. Balletti, T. (2008). TIM Lecture Series: Ecosystem Approach to the Commercialization of Technology Products and Services. Open Source Business Resource, April 2008: 17–19. URL: <http://timreview.ca/article/138> (дата обращения 03.04.2017)
10. Barczak, G., Griffin, A., & Kahn, K. B. (2009). Perspective: trends and drivers of success In NPD practices: results of the 2003 PDMA best practices study. Journal of Product Innovation Management, 25(1), 3–23.
11. Chesbrough, H. Open Business Models: How to Thrive in the New Innovation Landscape, Boston: Harvard Business School Press, 2006.
12. Iansiti M. and Levien R. (2004). Strategy as ecology. Harvard Business Review, Reprint, March, 2004, p.74.
13. Mohr J., Sengupta S., Slater S. Marketing of high technology products and innovations. Prentice hall, 2010.

References

1. Debelak D. Biznes-modeli: principy sozdaniya процvetayushchej organizacii. – М.: ИД «Гребенников», 2009.
2. Kassiyura E.V., Trefilova I.N. Tipologiya marketingovykh strategij podderzki innovacij v setyakh cennosti // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii, №5 (chast' 3), str.173-179.
3. Osterwal'der A., Pin'e I. Postroenie biznes-modelej. Nastol'naya kniga stratega i novatora. – М.: Al'pina, 2012.
4. Pisareva E.V. Metodologiya formirovaniya modelej integrirovannogo marketinga kompanij. Avtoreferat na soisk. Uch.st. d.eh.n.. Sankt-Peterburg, 2016.
5. Tre't'yak O.A. i Klimanov D.E. Biznes-modeli: osnovnye napravleniya issledovaniy i polski soderzhatel'nogo fundamenta koncepcii // Rossijskij zhurnal menedzhmenta Tom 12, № 3, 2014. S. 107–130.
6. Trefilova, I.N. Delovaya ehkosistema kak novaya forma organizacii rynkov: osmyslenie fenomena na osnove analiza sovremennykh zarubezhnykh issledovaniy // Korporativnoe upravlenie i innovatsionnoe razvitie ehkonomiki Severa: Vestnik nauchno-issledovatel'skogo centra korporativnogo prava, upravleniya i venchurnogo investirovaniya Syktyvkar'skogo gosudarstvennogo universiteta. 2017. Vypusk №1. - S.133-147.
7. Yuldashева O.U., Trefilova I.N. Issledovanie global'nykh cepochek cennosti kak osnova dlya postroeniya effektivnykh biznes-modelej // Korporativnoe upravlenie i innovatsionnoe razvitie ehkonomiki Severa: Vestnik Nauchno-issledovatel'skogo centra korporativnogo prava, upravleniya i venchurnogo investirovaniya Syktyvkar'skogo gosudarstvennogo universiteta. 2016. Vypusk №2.– S.131-148.
8. Yuldashева O.U., Orekhov D.B. Metodologiya biznes-modellirovaniya: postroenie strategicheskikh setej // Korporativnoe upravlenie i innov. razvitie ehkonomiki Severa: Vestnik NIC korp. prava, upr. i venchur. investirovaniya SykGU. Vyp. №1, 2014.
9. Balletti, T. (2008). TIM Lecture Series: Ecosystem Approach to the Commercialization of Technology Products and Services. Open Source Business Resource, April 2008: 17–19. URL: <http://timreview.ca/article/138> (data obrashcheniya 03.04.2017)
10. Barczak, G., Griffin, A., & Kahn, K. B. (2009). Perspective: trends and drivers of success In NPD practices: results of the 2003 PDMA best practices study. Journal of Product Innovation Management, 25(1), 3–23.
11. Chesbrough, H. Open Business Models: How to Thrive in the New Innovation Landscape, Boston: Harvard Business School Press, 2006.
12. Iansiti M. and Levien R. (2004). Strategy as ecology. Harvard Business Review, Reprint, March, 2004, r.74.
13. Mohr J., Sengupta S., Slater S. Marketing of high technology products and innovations. Prentice hall, 2010.

Содержание

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ РОССИИ: ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ Асланов Д.И., Дитковская С.А.	3
РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) Баишева А.Н.	8
ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВТОРИЧНЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ (ВМР), КАК ВЕКТОР СОВРЕМЕННОЙ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА Бездудная А.Г., Венгерцев В.Г.	11
ПУТИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПОЛИМЕРНОГО КЛАСТЕРА В НИЖНЕКАМСКОМ МУНИЦИПАЛЬНОМ РАЙОНЕ Габдуллина Г.К., Гафиятов И.З., Хайдаров Р.Р.	16
АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПОЛИМЕРНОГО КЛАСТЕРА Габдуллина Г.К., Гафиятов И.З., Хайдаров Р.Р.	21
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АУТСОРСИНГА В РОССИИ Голубова М.И., Иваншина В.А.	27
УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ В КОМПАНИИ Громова Л.А., Киселева Л.С.	33
ОСОБЕННОСТИ ИЗВЛЕЧЕНИЯ РЕНТНОГО ДОХОДА ПРИАРКТИЧЕСКИМИ ГОСУДАРСТВАМИ: ОПЫТ ДАНИИ И НОРВЕГИИ Губа М.Н.	37
АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТОВАНИЯ Зорникова Н.В., Глушко В.О.	42
ДЕНЕЖНЫЙ МУЛЬТИПЛИКАТОР КАК ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ МЕХАНИЗМА УСТАНОВЛЕНИЯ РАВНОВЕСИЯ МЕЖДУ ДЕНЕЖНЫМ И РЕАЛЬНЫМ СЕКТОРАМИ ЭКОНОМИКИ Кириякова Н.И.	48
ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ Корсакова Е.А.	54
СПЕЦИФИКА ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ Кострова Ю.Б., Шибаршина О.Ю.	57
РАСШИРЕНИЕ ГОРИЗОНТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ОКАЗАНИЮ КЛИНИНГОВЫХ УСЛУГ С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ РЕГИОНА Крутиков В.К., Аракелян С.А., Дорожкина Т.В.	60
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕХНОЛОГИЯ КРАУДФАНДИНГА Крутиков В.К., Аракелян С.А., Петрушина О.М.	63
ФОРМИРОВАНИЕ СЕТИ ЦЕНТРОВ ПЧЕЛОВОДСТВА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПОТЕНЦИАЛА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ Крутиков В.К., Дорожкина Т.В., Федорова О.В.	67
БИЗНЕС ИДЕИ В ДИВЕРСИФИКАЦИИ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ Крутиков В.К., Субботина Т.В., Станайтис С., Хьски М.	71
ФОРМИРОВАНИЕ ОСОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН: ОТЕЧЕСТВЕННАЯ И ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА Крутиков В.К., Федорова О.В., Якунина М.В.	74
ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ ИННОВАЦИОННОАКТИВНЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОСРЕДСТВОМ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ Ксенофонтова Т.Ю., Смирнов Р.В.	78
АКТУАЛЬНОСТЬ ВВЕДЕНИЯ, АНАЛИЗА И ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ Миронова Е.Д.	83
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ АЗЕРБАЙДЖАНА Мустафаева Р.Р.	87
ОЦЕНКА ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ УСПЕХА ПРИ ВНЕДРЕНИИ КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ НА ЗАВОДЕ АЛЮМИНИЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ «САЭ» НА ПРИМЕРЕ ПРОЕКТА «ХАЗ» Назарова Т.А.	90
МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ (ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ) Поклонова Е.В., Стародуб В.А.	94
ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ ФИНАНСОВОГО АКТИВА БЮДЖЕТНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ Протасов Д.Я.	101
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКСПЕРТНОГО ПОДХОДА ПРИ ПРОГНОЗИРОВАНИИ ПАССАЖИРОПОТОКА НА УЧАСТКАХ ВСМ Романова А.Т., Попова М.В., Бабкин Д.С.	105
РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ПОДДЕРЖКИ СТАРТАПОВ И МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Смирнов Р.В.	111
ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И НЕПРЕРЫВНОСТИ БИЗНЕСА Тимиргалеева Р.Р., Гришин И.Ю.	115
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ НЕФТЕПРОДУКТАМИ	120

Тоньшева Л.Д., Кузьмина Н.Л., Рузимова А.С. МЕТОД СКРЫТЫХ МАРКОВСКИХ ЦЕПЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ УРОВНЯ КОНКУРЕНТНОСТИ	127
Филькин М.Е. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ОБРАЗОВАНИИ	133
Чунина А.Е. УТОЧНЕНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ С ВВЕДЕНИЕМ КАТЕГОРИИ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЭЛЕМЕНТОВ	137
Шамин Р.Р. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ НА ПРИМЕРЕ МО «СЕЛЕН- ГИНСКИЙ РАЙОН» РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ	141
Эрдьинев Ж.Ч. МЕТОДОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫХ ИННОВАЦИОННЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ	145
Юлдашева О.У., Трефилова И.Н., Погребов О.А.	

Contents

STATE SOCIAL OFF-BUDGET FUNDS OF RUSSIA: SOURCES OF FORMATION AND DIRECTIONS OF USE Aslanov D.I., Ditkovskaya S.A.	3
REGIONAL PECULIARITIES OF STIMULATION OF EMPLOYMENT OF THE POPULATION IN THE REPUBLIC SAKHA EXAMPLE (YAKUTIA) Balsheva A.N.	8
ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC ASPECTS OF THE USE OF SECONDARY MATERIAL RESOURCES (SMR) AS A VECTOR OF THE MODERN CONCEPT OF DEVELOPMENT OF THE REGION Bezudnaya A.G., Vengercev V.G.	11
WAYS OF DEVELOPMENT OF THE PRODUCTIVE CAPACITY OF THE POLYMER CLUSTER IN NIZHNEKAMSK MUNICIPAL DISTRICT Gabdullina G.K., Gafiyatov I.Z., Hajdarov R.R.	16
ANALYSIS OF THE FACTORS INFLUENCE ON THE STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE POLYMER CLUSTER Gabdullina G.K., Gafiyatov I.Z., Hajdarov R.R.	21
PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF OUTSOURCING IN RUSSIA Golubova M.I., Ivanishina V.A.	27
MANAGEMENT MECHANISMS OF FORMING INNOVATIVE ENVIRONMENT IN THE COMPANY Gromova L.A., Kiseleva L.S.	33
FEATURES OF EXTRACTION OF RENTAL INCOME THE ARCTIC STATES: THE EXPERIENCE OF DENMARK AND NORWAY Guba M.N.	37
ANALYSIS OF THE RUSSIAN MARKET OF SYNDICATED LENDING Zornikova N.V., Glushko V.O.	42
THE MONEY MULTIPLIER AS AN IMPORTANT ELEMENT OF THE MECHANISM OF ESTABLISHING THE EQUILIBRIUM BETWEEN THE MONETARY AND REAL SECTORS OF THE ECONOMY Kiriyakova N.I.	48
THE FACTORS OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS Kotsakova E.A.	54
THE SPECIFICS OF THE VENTURE FINANCING OF INNOVATIVE PROJECTS Kostrova YU.B., Shibarshina O.YU.	57
TO EXPAND THE HORIZONS OF ACTIVITIES PROVISION OF CLEANING SERVICES SPECIFIC TO THE RE- GION Krutikov V.K., Arakelyan S.A., Dorozhkina T.V.	60
INVESTMENT ACTIVITIES ON THE BASIS OF THE DIGITAL ECONOMY: TECHNOLOGY CROWDFUNDING Krutikov V.K., Arakelyan S.A., Petrushina O.M.	63
THE FORMATION OF A NETWORK OF CENTRES OF BEEKEEPING WITH THE USE OF THE POTENTIAL OF CONSUMER COOPERATION Krutikov V.K., Dorozhkina T.V., Fedorova O.V.	67
BUSINESS IDEAS IN THE DIVERSIFICATION OF THE TOURISM INDUSTRY: FOREIGN EXPERIENCE Krutikov V.K., Subbotina T.V., Stanajtis S., Hyski M.	71
THE FORMATION OF SPECIAL ECONOMIC ZONES: THE DOMESTIC AND FOREIGN PRACTICE Krutikov V.K., Fedorova O.V., Yakunina M.V.	74
PROBLEMS OF OPTIMIZATION OF THE TAX BURDEN INNOVATIONACTIVE REGIONAL ENTERPRISES THROUGH TAX PLANNING Ksenofontova T.YU., Smirnov R.V.	78
THE RELEVANCE OF THE INTRODUCTION, ANALYSIS, AND PROCESS OPTIMIZATION ACTIVITIES IN RUSSIAN ORGANIZATIONS Mironova E.G.	83
THE MODERN STATE OF INVESTMENT ACTIVITY IN AGRARIAN SECTOR OF AZERBAIJAN Mustafayeva R.R.	89
ASSESSMENT OF EXTERNAL AND INTERNAL FACTORS OF SUCCESS IN THE IMPLEMENTATION OF COR- PORATE PROJECT MANAGEMENT SYSTEM AT THE PLANT OF THE ALUMINUM INDUSTRY "SAZ", FOR EX- AMPLE, THE PROJECT "HAZ" Nazarova T.A.	90
METHODOLOGICAL ASPECTS OF ECONOMIC EVALUATION OF SOCIAL PROTECTION (PENSIONS) Poklonova E.V., Starodub V.A.	94
THE STUDY OF THE DYNAMICS OF FINANCIAL ASSET THE BUDGET OF THE CONSUMER Protasov D.N.	101
THE USE OF THE EXPERT APPROACH IN FORECASTING TRAFFIC FLOW ON THE SECTIONS OF THE CSM Romanova A.T., Popova M.V., Babkin D.S.	105
THE DEVELOPMENT OF REGIONAL INSTITUTIONAL ENVIRONMENT TO SUPPORT START-UPS AND SMALL INNOVATIVE ENTERPRISES Smirnov R.V.	111
ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ASPECTS OF FORMATION OF SYSTEM OF INFORMATION SECURITY AND BUSINESS CONTINUITY Tifirgaleeva R.R., Grishin I.YU.	115
STRATEGIC MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF RETAIL TRADE BY OIL PRODUCTS Tonysheva L.L., Kuz'mina N.L., Ruzimova A.S.	120
THE METHOD OF HIDDEN MARKOV CHAINS TO ASSESS THE LEVEL OF COMPETITIVENESS Fil'kin M.E.	127
PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN EDUCATION Chunina A.E.	133

Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, № 8 (ч.4), 2017 г.

CLARIFICATION OF CLASSIFICATION OF INFRASTRUCTURE IN RURAL AREAS WITH THE INTRODUCTION OF MULTIFUNCTION SOCIAL AND INDUSTRIAL ELEMENTS SHamin R.R.	137
ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF MUNICIPAL FORMATIONS BY THE EXAMPLE OF THE MO "SELENGINSKY DISTRICT" REPUBLIC OF BURYATIA Ehtodunlev ZH.CH.	141
METHODOLOGY FOR DEVELOPING CUSTOMER-ORIENTED INNOVATIVE BUSINESS MODELS Yuldasheva O.U., Trefilova I.I., Pogrebova O.A.	145

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, № 8 (ч.4), 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 "Конкурентоспособ-
ность в глобальном мире: экономика, наука, техно-
логии", 2017

Подписано в печать 30.08.2017 г.

Формат 60x84/8.

Печать офсетная.

Тираж 500 экз. Усл. печ. л. 18,1.

Заказ 8

Отпечатано в издательстве ИП Лукин А.С.

Editor - V. A. Bondarenko
Computer layout - O.V. Egorova

Founder - PRIVATE COMPANY A.S. Lukin, The
editorial board of "Competitiveness in a global
world: economics, science, technology" - 610027,
Russia, Kirov, Str. Karl Marx 127, ofis 305

E-mail: econom-journal@list.ru

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 08.30.2017,

Format 60x84 / 8.

Offset printing.

500 copies. Cond. Pec. l. 18,1.

Order 8

Printed in the publishing house PRIVATE COM-
PANY A.S. Lukin