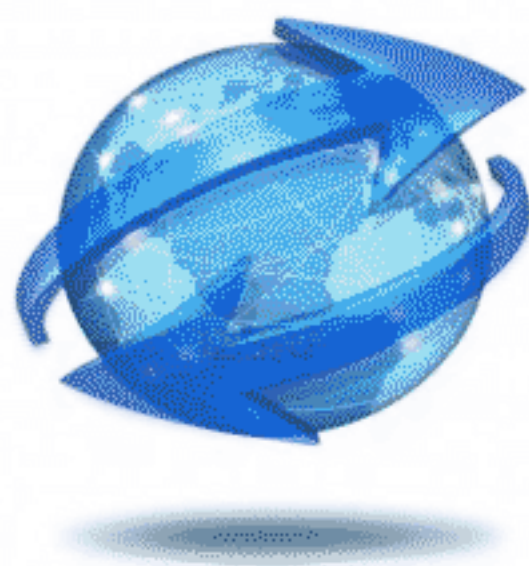


**Конкурентоспособность
в глобальном мире: экономика,
наука, технологии**
НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



№ 5 ч.3

2017

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

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

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Редакционный совет:

Главный редактор

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

Члены совета

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДИДЖИТАЛ-КОММУНИКАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ ЛОКАЛЬНОЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Акулич Т.В., к.и.н., доцент, Донской государственный технический университет
Микова Е.А., старший преподаватель, Донской государственный технический университет

Аннотация: Сфера услуг составляет почти 80 % от всего ВВП локального рынка и этим уже подчеркивается важность изучения ее не только как экономического субъекта, но более всего, как субъекта, обеспечивающего жизнедеятельность общества. Локальные рынки, как принято считать, развиваются относительно медленнее, чем региональные и это связано с рядом факторов, отражающих реалии отечественной экономики. Во-первых, это социально-экономическое положение, как следствие, отсутствие высокого спроса и потребительской активности в отношении отдельных видов услуг. Во-вторых, неразвитость отдельных сфер услуг, что предопределяет низкую рентабельность экономической деятельности и приводит многие компании к выходу с рынка. В-третьих, до сих пор нет накопленного опыта и навыков в использовании современного и технологичного инструментария для того, чтобы транслировать собственные преимущества целевым аудиториям и формировать при этом устойчивое предпочтение к услугам отдельно взятой компании. Сегодня представляется возможным посредством глубокого изучения и внедрения диджитал-коммуникаций сбалансировать все аспекты деятельности предприятий сферы услуг, что позволит аккумулировать деятельность отдельно взятой компании на специфичном локальном рынке.
Ключевые слова: диджитал-коммуникации, сфера услуг, локальный рынок, новые технологии, инструментарий коммуникаций.

Abstract: The service sector accounts for almost 80 % of the total GDP of the local market and that already stresses the importance of studying not only as an economic entity, but more as the subject, providing the support companies. Local markets, as is commonly believed, develops relatively slower than the regional and is associated with several factors that reflect the realities of the domestic economy. First, it is the socio-economic situation, as a consequence, the lack of high demand and consumer activity in respect of certain types of services. Secondly, the underdevelopment of private services, which predetermines the low profitability of economic activities and leads many companies to exit the market. Thirdly, there is still no accumulated experience and skills in the use of modern technological tools in order to broadcast their own advantages to the target audiences and generate sustainable preference for services of a given company. Today possible through deep study and implementation of digital communications to balance all aspects of the service industries that will accumulate the activity of a given company on specific local market.
Keywords: digital communications, services, local market, new technology, tools of communications.

Актуальность темы обоснована современными тенденциями применения информационных и цифровых технологий в деятельности различных субъектов рынка, позволяющих не только значительно экономить маркетинговые бюджеты, но и формировать новые интегрированные решения и подходы в осуществлении множественных маркетинговых функций, от исследования рынка до формирования имиджа и образа компании в сознании общественно-значимых аудиторий.

«XXI век – это время иной скорости перемещения информационных потоков. Такие технологии, как мобильная телефония в «тесном сотрудничестве» с YouTube позволяют нам обойтись без традиционного журналиста-телевизионщика и получить видеоряд более оперативно» [4, с. 95].

Новомодные изречения, термины, по праву заменяющие привычные каждому определения, становятся все более популярными из-за быстрой смены информационных поколений. Понятие «коммуникации» – это как раз то, что нас и подводит к обобщению всего современного инструментария, направленного на установление контактов, например, виртуальной среды с реальной, производственной с сервисной и т.п. Предопределять потребности одних целевых аудиторий в коммуникациях и интегрировать их в предпочтения других аудиторий – сложный процесс и фактически невыполнимый. Тем не менее появившееся не так давно и активно развивающееся понятие «диджитал-коммуникации» становится более приемлемым, когда речь заходит о цифровых коммуникациях, Интернет, новых технологиях и возможностях.

Цель данной статьи – исследовать проблемы внедрения диджитал-коммуникаций в деятельность компаний сфере услуг, проанализировать современный аспект их развития на локальном рынке и сформулировать подходы по внедрению диджитал-

коммуникаций в деятельность локальных компаний на примере отдельной сферы.

Научная новизна исследования заключается в структуризации и интеграции комплекса диджитал-коммуникаций для отдельной сферы услуг на локальном рынке.

Теоретическая значимость темы еще не полностью раскрыта в фундаментальных трудах отечественных и зарубежных авторов, но широко представлена в исследованиях, аналитико-публицистических и научных статьях, в частности, Уланова К. «Digital-маркетинг в бизнесе: 13 каналов продвижения и обзор их преимуществ», Никифоровой С.В., Совершаевой С.В. «Эффективность маркетинговых коммуникаций в диджитал-среде», Тарановой Ю.В. «Digital-коммуникации в бизнесе: особенности и тренды», Кривоносова А.Д. «Интегрированные коммуникации в эпоху digital-эпоху» и др.

Мониторинг вторичной информации, опросы, проводимые авторами, а также ранее опубликованные результаты исследований и заключений в статьях («Актуальность формирования деловой репутации в сфере услуг», «Исследование понятия «деловая репутация» как маркетинговой концепции деятельности локальных компаний сферы услуг», и учебном пособии (под редакцией Т.В. Акулич «Реклама в сфере услуг»), предопределили базу написания данной статьи.

Основная мысль. На сегодняшний день диджитал – это продвижение бренда или отдельно взятого субъекта рынка всеми возможными на данный момент информационными, электронными каналами такими, как телевидение, Интернет, социальные сети, радио, а также мобильные телефоны.

В предыдущие годы для успешного выхода на онлайн-рынок предпринимателю было достаточно заказать типовой сайт своей компании, создать несколько страниц (landing page) с помощью одного из онлайн-сервисов, приобрести подписную базу, дать

несколько рекламных постов в социальных сетях и разобраться в основах SEO-продвижения. Многие компании передавали и до сих пор передают эти функции сторонним веб-агентствам [10].

Также локальные компании сферы услуг, не имея достаточных финансовых ресурсов и опыта работы в онлайн-коммуникациях, прибегают только лишь к Интернет-рекламе, возлагая на нее большие экономические и коммуникационные надежды. Такой подход сегодня считается ошибочным, поскольку уровень конкуренции в сфере услуг настолько велик, что недостаточно иметь только сайт или размещать контекстную рекламу в социальных сетях. Рынок требует освоения новых решений и подходов по реализации маркетинговых и коммуникационных стратегий компаний сферы услуг.

Тем не менее сфера услуг нестабильна, конкурентная среда постоянно то расширяется, то изменяется, а это требует определенного контроля и принятия своевременных решений по стабилизации и улучшению бизнеса. Одновременно появляются новые цифровые каналы связи с широким спектром возможностей для продвижения, – можем говорить о развитии диджитал-коммуникациях.

Сфера услуг по многим характеристикам отличается от сферы товарного (материального) производства, поэтому здесь, как нигде, необходимо внедрять новые цифровые каналы связи.

Результаты исследования. Традиционно комплекс офлайн-коммуникаций составляют реклама, стимулирование сбыта, персональные продажи и связи с общественностью (PR). То же самое можно отметить и в отношении онлайн-коммуникаций. Не отрицается, что развита Интернет-реклама, имеет место стимулирование сбыта – все стимулирующие акции, проводимые, в том числе и в Интернет, персональные продажи – общение с посетителями сайта или социальной сети посредством современных технологий обратной связи, PR – это выставки и конференции онлайн. Таким образом получается, что онлайн полностью дублируют офлайн-коммуникации, но, тем не менее, расширяют и углубляют их.

Диджитал-коммуникации – это, во-первых, «комплексный подход к продвижению компании и ее услуг (продуктов) в цифровой среде, охватывающий также офлайн потребителей, использующие игры, мобильные телефоны и другие цифровые средства связи. Во-вторых, интеграция большого количества разных технологий (социальные, мобильные, веб, CRM-системы и т.д.) с продажами и клиентским сервисом. В-третьих, обеспечение постоянной качественной двухсторонней связи между рекламодателем и конечным потребителем услуги (продукта), а также умение сочетать технологии и человеческие ресурсы, соблюдая правильный баланс, исходя из потребностей целевой аудитории и свойств предлагаемых услуг. В-четвертых, феноменальная динамика роста и достижение любых маркетинговых целей. И, в конце концов, возможность быть релевантными рынку, оценивать и анализировать результаты продвижения, гибко реагировать на потребности лидов и корректировать услуги компании» [10].

В настоящее время диджитал-коммуникации эффективно используются в Интернет-магазинах, онлайн-обучении (тренингах), продаже услуг и продуктов с продолжительным циклом сделки, в MLM и агентствах недвижимости, для продвижения крупных брендов и стартапов. В этой связи можно обобщенно сказать, что цифровые технологии – решающий фактор успеха и продвижения в каждой сфере бизнеса, дающий неоспоримые конкурентные преимущества.

Для сферы услуг использование диджитал-коммуникаций может оказаться эффективным в следующих случаях:

– если компания сферы услуг работает с достаточно молодой целевой аудиторией, которая склонна воспринимать информацию только через цифровые носители. Здесь важно использовать считаваемую такой аудиторией контекстную рекламу и ее интеграцию (баннеры, посты, партнерские проекты) с популярными порталами, в том числе социальными и мобильными сетями;

– когда необходимо подробно рассказать о бренде и/или продукте/услуге, чтобы целевые аудитории увидели ценность объекта продвижения и могли принять решение о покупке (особенно это важно в случае со сложными услугами);

– при условии, что бюджет компании ограничен и нет возможности рекламировать на телевидении. Также, если реклама слишком продолжительна и занимает много времени для объяснения сущности продвигаемого продукта/услуги;

– в случае, когда компания предлагает скидки, бонусы или накопительные баллы, и ей необходимо постоянно вести диалог с покупателем. Например, в ситуации с лизинговой компанией, такой вариант недостаточно приемлем;

– когда компания стремится удержать своих клиентов за счет изменений цен, предложений, ассортимента услуг и прочее в таком роде.

Как и в случае с традиционными коммуникациями, Интернет-коммуникациями, так и в отношении диджитал-коммуникаций, особое значение сегодня для сферы услуг приобретает персонализация. В сфере услуг персональное обращение к клиенту всегда важно, поскольку услуги сами по себе специфичны, и чтобы их продвигать, необходимо для каждого отдельного человека находить такие преимущества услуги, которые привлекательны, понятны и «материальны» только для него одного.

Персонализация тесно связана с таргетингом, а это, как известно, относится только к интернет-коммуникациям. Другими словами, веб-персонализация – это целый комплекс маркетинговых и технических мер, направленных на адаптацию внешнего вида контента, например, сайта компании под разные категории посетителей.

По заключениям исследователей, «94 % клиентов и специалистов по маркетингу в различных отраслях высказались, что персонализация «важна», «очень важна» и даже «чрезвычайно важна» для достижения текущих маркетинговых задач. Многие эксперименты установили, что большинство посетителей идут именно индивидуализированного подхода от онлайн-ресурсов. Но согласно исследованию Gartner, менее 10 % компаний на рынке считают, что применяют этот инструмент эффективно. Кроме того, одна треть опрошенных вообще практически не учитывает таргетирование аудитории и не адаптирует контент. В исследовании 2016 года также отмечается, что 64 % респондентов вообще никогда не пробовали хоть какой-нибудь вид персонализации» [12].

Разбираясь с вопросом сущности диджитал-коммуникаций, важно понимать, что это – определенная модель действий по продвижению и здесь не имеет значения – сфера товарного производства или же это сфера услуг. Кроме этого, для каждой компании сферы услуг становится важным выбор и разработка диджитал-коммуникаций. И, если в случае с традиционными коммуникациями каждая компания, имеющая отдел маркетинга и/или рекламы, может хотя бы как-то самостоятельно их разработать, то в случае в диджитал-коммуникациях необходимо полностью делегировать функции по разработке специализированному агентству. Редко

когда в средней или малой локальной компании сферы услуг работает специалист, обладающий опытом и навыками работы в диджитал-коммуникациях.

При планировании коммуникационной стратегии важно включать персонал отдельно взятой компании во вторичную целевую аудиторию. «Необходимо подчеркивать, что оказание услуг в фирме всегда имеет стабильный характер, акцентировать преимущества процесса обслуживания, персонала и материальной среды по сравнению с конкурентами. Когда компания делает акцент на качестве, рекомендуется выделять материальные критерии качества своей услуги и именно в цифровой среде это сделать гораздо проще, чем в офлайн» [7].

Дополним, что офлайн личные продажи достаточно часто используются в качестве инструмента продвижения в сфере услуг. Во многих случаях использование личных продаж для продвижения услуг не приводит к такому существенному увеличению затрат на продвижение, как в случае с товарами, т.к. потребитель так или иначе все равно контактирует с персоналом компании. Однако диджитал-продажи – это более личностный характер общения с покупателем услуги, как упоминалось – персонализированный характер коммуникации на уровне только двух субъектов рынка.

Реклама услуг в значительно большей степени, чем реклама товаров, должна содержать фактическую информацию о следующих четырех параметрах:

- цена;
- гарантии;
- документация с указанием основных спецификаций;
- территориальная доступность.

Стимулирование сбыта позволяет компаниям поддерживать объем продаж во время спада, способствует ускорению процесса принятия потребителями новых разновидностей услуг. При продвижении услуг нередко используются инструктирующие материалы. Очевидно, что смысла в продвижении на рынок новой услуги немного, если потенциальные потребители не имеют никакого представления о ее использовании, о соответствующих выгодах или преимуществах. Среди инструктирующих материалов выделяют инструкции, брошюры, компакт-диски, видео, – и аудиокассеты, web-сайты. В корпоративный дизайн должны входить все аспекты физического выражения так называемого «сервисного пейзажа» – физической среды, в которой осуществляется обслуживание. Корпоративный дизайн включает в себя различные корпоративные логотипы, символы, знаки; одежду сотрудников; фирменные канцелярские принадлежности.

«Основной особенностью сбытовой стратегии в сфере услуг является то, что в подавляющем большинстве случаев используется прямой канал распределения. В силу своей индивидуальности услуги редко оказываются с помощью посредников. Для сокращения воспринимаемого риска клиент, как правило, предпочитает работать напрямую, чтобы услуге ему оказывал именно тот человек, который принимал заказ и знаком со всеми нюансами дела. Исключения составляют, пожалуй, только транспортные бюро, консьерж-сервисы и в некоторых случаях рекламные агентства» [7].

В сфере услуг, как и в сфере b2b, для успешного функционирования компании чрезвычайно важно строить долгосрочные, партнерские отношения с клиентами. Как показывает практика, такие клиенты составляют основу прибыли сервисной компании и помогают ей преодолеть провалы в спросе.

В итоге, подчеркнем, что коммуникации в сфере услуг существенно отличаются от того же процесса

в сфере осязаемых товаров, но имеют достаточно много общего с b2b-продвижением: это и необходимость личного контакта покупателя с поставщиком, и важность долгосрочных партнерских отношений, и высокая степень воспринимаемого потребителем риска, и важность личных продаж и внутреннего маркетинга. Диджитал-коммуникации еще более сложны, но их эффективность более очевидна в сфере услуг, так как они позволяют с наибольшей визуальной представленностью показать услугу или деятельность отдельно взятой компании ключевым аудиториям. В диджитал-коммуникациях нет размытости аудиторий, что очень сильно присуще традиционным коммуникациям в офлайн-среде, поэтому еще раз доказывается их актуальность для сферы услуг.

Как и в b2b-маркетинге, так и в маркетинге услуг, ввиду высоких затрат на поиск подходящего поставщика, установления с ним отношений и рисков, связанных со сменой поставщика, потребитель услуг склонен испытывать большую лояльность к устраивающему его поставщику, чем на рынке товаров. Также в маркетинге услуг, как и в сфере b2b, большое значение при выборе поставщика отводится имиджу, известности и репутации компании. И там, и там известный и уважаемый бренд является гарантией качества, повышает доверие и уменьшает риск [7].

В течение последних лет активное развитие Интернет и все большая его доступность стимулируют распространение его использования всеми сферами деятельности и сфера услуг – не исключение.

Каждая компания по-разному видит для себя использование цифровых коммуникаций. Для одних компаний, чем больше проникновение в онлайн, тем шире охват целевых аудиторий и больше эффективность. Для других компаний, которые, например, оказывают специфические и мало востребованные широкими массами пользователи услуги, используют ограниченный контент онлайн-коммуникаций, обходясь только официальным сайтом.

Быстрое развитие Интернет и его сервисов, а также появление новых гаджетов и множества приложений подталкивают компании сферы услуг к использованию диджитал-стратегий. Сегодня важным становится идти в ногу со временем, быстро реагировать на все события, быть впереди на шаг от конкурентов и анализировать рыночную ситуацию. Все эти функции можно осуществить посредством не только прямого использования цифровых технологий и их коммуникаций, но и анализа всей находящейся в них информации. Это, в первую очередь, позволяют сделать поисковые системы.

Чтобы задействовать поисковые системы для ведения бизнеса, необязательно обращаться в специализированные агентства, поиск информации осуществляется внутри каждой компании самостоятельно, без специальных навыков и опыта работы. Другим важным моментом является анализ, структурирование и обработка получаемой информации. Этот этап не в каждой компании может проводиться самостоятельно, если при этом отсутствует штатная единица маркетолога или профессионально обученного менеджера. В любом случае поисковая система – это самый доступный, мощный диджитал-инструмент и массив коммуникаций с рынком, которые должна освоить каждая компания.

Следующее место в диджитал-коммуникациях по праву отводится контекстной и тизерной рекламе. Главным отличием тизерной рекламы от контекстной являются броские заголовки, завлекающие и привлекающие изображения, которые повышают вероятность клика по ним. Далее приведены примеры контекстной и тизерной рекламы в различных поисковых системах и сайтах.

При выборе того или иного вида рекламы необходимо ориентировать ее, прежде всего, на целевую аудиторию компании. Ранее неоднократно упоминалось, что от правильного определения ключевой аудитории воздействия зависит эффективность общей коммуникационной деятельности компании и диджитал-коммуникаций, в частности. Как контекстная реклама, так и тизерная имеет свои правила размещения и очевидную эффективность, но для каждого вида услуг выбор какой-то одной может не оказать желаемого эффекта.

Следующий коммуникационный инструмент диджитал – баннерная реклама (реклама на баннерах в Сети, медийная реклама). Сегодня баннерная реклама популярна на сайтах, которые имеют очень высокую посещаемость. В Интернет развитии баннеров определяется, прежде всего, развитием цифровых технологий, возможностей онлайн, а также языков программирования, т.е., чем больше в маленький по размерам код можно вместить информации, тем больше есть возможностей у баннеров. Главная задача баннера не только привлечь внимание пользователя, поэтому важно учитывать место его размещения, качество, но и заставить пользователя заинтересоваться тем, что он продвигает. На первое место в этом случае выдвигается верно сформулированный посыл и качество баннера [1].

Еще одна функция баннера – побудить пользователя к тому, чтобы он перешел на сайт, который рекламируется. Баннеры эффективны, когда компания предоставляет различные услуги, и ей в конкретный период времени необходимо их продать. Преимуществ у баннерной рекламы много. Она может воздействовать именно на целевую аудиторию, запоминается хорошо, имеет визуальную привлекательность. Кроме того, охват аудитории у нее широкий, присутствует интерактивность. Такая реклама работает на имидж бренда.

Наиболее популярны у современных пользователей Интернет – SMM и блоги. Первое стало привычным для большинства людей и представляет собой – процесс привлечения трафика или внимания к услуге через социальные платформы. В целом это комплекс мероприятий по использованию социальных сетей в качестве каналов для продвижения компаний. Социальные сети позволяют познакомиться целевую аудиторию с брендом, привлечь внимание к собственной деятельности, анонсиро-

вать и рекламировать товары и услуги, увеличивая посещаемость сайта. Кроме того, SMM обеспечивает возможность прямого контакта с потребителем, выяснения его потребностей и получения обратной связи [2].

Социальные медиа-платформы имеют аудиторию, сопоставимую с аудиторией телевизионных каналов, но пользователи в Интернет намного более активны и внимательны к новой информации. Прямое общение с заинтересованными людьми позволяет превратить их в будущих клиентов. Следующий вид диджитал-коммуникаций – это реклама в видеоконтенте. По определению становится понятно, что выделяются два ключевых слова «видео» и «контент». По сути, это любое видео от музыкальных клипов и телевизионной рекламы до документальных фильмов и графических заставок, но содержащие рекламную информацию о товарах и услугах.

И последний инструмент диджитал-коммуникаций – это вирусная реклама, которая немного рассматривалась в представленной выше таблице, как «вирусные ролики». Но в контексте деятельности компаний сферы услуг вирусная реклама может быть оправдана лишь в случае стимулирования покупки отдельно взятой услуги, когда компания достаточно известна на рынке и может предложить своим целевым клиентам уникальное предложение, отличное от множества идентичных у конкурентов.

В действительности вирусной рекламы как таковой нет, существует понятие «вирусный маркетинг». Рекламная информация, как правило, распространяется на страничках пользователей социальных сетей, т.е. в свою очередь, передают информацию своим референтным группам и так далее.

Самое главное, что необходимо упомянуть в аспекте анализа диджитал-коммуникаций – это технические средства, посредством которых они передаются. Сегодня каждый субъект рынка использует как минимум два или три средства: Интернет, мобильные устройства, цифровое телевидение, интерактивные экраны, тачскрины, диджитал-гаджеты и др.

Тем не менее не все диджитал-коммуникации одинаково эффективны для сферы услуг и в целом для бизнеса, что представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Популярность методов продвижения среди маркетологов посредством диджитал-коммуникаций [11]

Диджитал-коммуникации	Степень популярности, %
Видео	18,1
Социальные сети	15,2
Мобильные технологии	11,9
SEO	8,4
Вирусный маркетинг (реклама)	7,3
Поисковая реклама	6,6
Целевые страницы	5,5
Электронная почта	4,1
Остальные	22,9

Таблица составлена на основании проведенных исследований, где ключевым вопросом было: «На что бы потратили 100 тыс. долларов, если бы ваш директор или клиент дали вам эти деньги и поручили вложить в одну из технологий продвижения, которая может быть очень эффективной?». Также из таблицы следует, что среди инновационных и мало-затратных методов продвижения безусловным лидером является продвижение в социальных сетях [11].

Обобщая выводы отметим, что диджитал-коммуникации – это все цифровые медиа, посред-

ством которых компании могут целенаправленно и персонализировано общаться со своими аудиториями. Сущность диджитал-коммуникаций в сфере услуг заключается в том, что с их помощью каждая компания способна не только материализовать услугу, но своей сути нематериальную и неосязаемую, но и представить ее абстрагировано от тех характеристик, которые позиционируются конкурентами. За счет того, что электронные коммуникации дают возможность общаться с клиентом в любом месте и в любое время, компании сферы услуг могут влиять на выбор пользователей и отражать

деятельность компании с наилучшей стороны и в выигрышной концепции, давая при этом возможность мгновенной обратной связи. Диджитал-коммуникации все более набирают маркетинговый и коммуникационный вес в продвижении каждой компании, но эффективность этого процесса зависит от правильного позиционирования в цифровых контекстах.

Социальная сеть, блог, вирусный маркетинг или контекстная реклама – это не весь список тех инструментов диджитал-коммуникаций, которые сего-

дня доступны любой сфере услуг и которые достаточно эффективно используются компаниями в зависимости от маркетинговых целей и задач. Прежде чем начинать продвижение, например, в социальных сетях, компании необходимо провести мониторинг сетей и выделить для себя приоритеты в выборе контента, аудитории, т.е. таргетировать сеть, разработать приемлемый дизайн группы и активно заниматься продвижением собственной группы. Только в таком случае диджитал-коммуникации дают экономический и коммуникационный эффект.

Библиографический список

1. Баннерная реклама – что это такое? URL: / <http://vse-zdes.ua/Internet-blog/item/10359-bannemaya-reklama-cto-eto-takoe-primery.html> (дата обращения: 10.04.2017).
2. Все об интернет-маркетинге: SEO, SMM и SMO. URL: / <https://perfect-seo.ru/smm-what-is> (дата обращения: 12.04.2017).
3. Гончарова Н.Ю. Digital-технологии в событийных коммуникациях // Инновации и инвестиции. – 2012. – № 4. – С. 218-219.
4. Кривоносов А.Д. Интегрированные коммуникации в эпоху digital-эпоху // Интегрированные коммуникации в спорте и туризме: образование, тенденции, международный опыт. Том 2. – 2016. – С. 93-96.
5. Мельникова С.Ю. Интегрированные маркетинговые коммуникации в digital-среде: видение, проблемы и перспективы: Россия в современном мире: в поисках инновационной стратегии; новые модели роста / Материалы Международной межвузовской научной магистерской конференции: сборник докладов / Под редакцией: Т.Г. Тумаровой, И.Н. Самоновой, Н.С. Славецкой. – СПб: Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, 2012. – С. 262-265.
6. Никифорова С.В., Совершаева С.В. Эффективность маркетинговых коммуникаций в диджитал-среде. // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 2 (46). – С. 175-178. URL: / <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4558> (дата обращения: 12.05.2017).
7. Особенности маркетинговых коммуникаций в сфере услуг. URL: / <http://www.nejo.ru/osobennosti-marketingovykh-kommunikacij-v-sfere-uslug.html> (дата обращения: 12.04.2017).
8. Пономарева А.М. Интегрированные интерактивные off-on-line-коммуникации на рынке digital-маркетинга в интернет-экономике // Ученые записки СКАГС. – 2015. – № 1. – С. 58-64.
9. Таранова Ю.В. Digital-коммуникации в бизнесе: особенности и тренды // Век информации. – 2015. – № 3. – С. 243-245.
10. Уланов К. Digital-маркетинг в бизнесе: 13 каналов продвижения и обзор их преимуществ. URL: / <http://kirulanov.com/13-kanalov-prodvizheniya-digital-marketing-v-biznese/> (дата обращения: 08.05.2017).
11. Христофоров А.В. Рынок маркетинговых коммуникаций в условиях мирового экономического кризиса // Сервис в России и за рубежом. 2010. №3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/rynok-marketingovykh-kommunikatsiy-v-usloviyah-mirovogo-ekonomicheskogo-krizisa> (дата обращения: 13.05.2017).
12. Что маркетологам нужно знать о персонализации? URL: / <http://lpgenerator.ru/blog/2016/05/29/cto-marketologam-nuzhno-znat-o-personalizacii/> (дата обращения: 12.04.2017).

References

1. Bannemaya reklama – chto eto takoe? URL: / <http://vse-zdes.ua/Internet-blog/item/10359-bannemaya-reklama-cto-eto-takoe-primery.html> (data obrashcheniya: 10.04.2017).
2. Vse ob Internet-marketinge: SEO, SMM i SMO. URL: / <https://perfect-seo.ru/smm-what-is> (data obrashcheniya: 12.04.2017).
3. Goncharova N.YU. Digital-tehnologii v sobyitnykh kommunikatsiyah // Innovatsii i Investitsii. – 2012. – № 4. – S. 218-219.
4. Krivonosov A.D. Integrirovannye kommunikatsii v ehpohe digital-ehpohe // Integrirovannye kommunikatsii v sporte i turizme: obrazovanie, tendentsii, mezhdunarodnyy opyt. Tom 2. – 2016. – S. 93-96.
5. Melnikova S.YU. Integrirovannye marketingovyie kommunikatsii v digital-srede: videnie, problemy i perspektivy: Rossiya v sovremennom mire: v polskah innovatsionnoj strategii; novye modeli rosta / Materialy Mezhdunarodnoj mezhvuzovskoy nauchnoj magisterskoj konferentsii: sbornik dokladov / Pod redaktsiej: T.G. Tumarovoj, I.N. Samonovoj, N.S. Slaveckoj. – SPb: Sankt-Peterburgskij gosudarstvennyj universitet ehkonomiki i finansov, 2012. – S. 262-265.
6. Nikiforova S.V., Sovershaeva S.V. Effektivnost' marketingovykh kommunikatsij v dzhital-srede. // Problemy sovremennoj ehkonomiki. – 2013. – № 2 (46). – S. 175-178. URL: / <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4558> (data obrashcheniya: 12.05.2017).
7. Osobennosti marketingovykh kommunikatsij v sfere uslug. URL: / <http://www.nejo.ru/osobennosti-marketingovykh-kommunikacij-v-sfere-uslug.html> (data obrashcheniya: 12.04.2017).
8. Ponomareva A.M. Integrirovannye interaktivnyie off-on-line-kommunikatsii na rynke digital-marketinga v Internet-ehkonomike // Uchenye zapiski SKAGS. – 2015. – № 1. – S. 58-64.
9. Taranova YU.V. Digital-kommunikatsii v biznese: osobennosti i trendy // Vek Informatsii. – 2015. – № 3. – S. 243-245.
10. Ulanov K. Digital-marketing v biznese: 13 kanalov prodvizheniya i obzor ih preimushchestv. URL: / <http://kirulanov.com/13-kanalov-prodvizheniya-digital-marketing-v-biznese/> (data obrashcheniya: 08.05.2017).
11. Hristoforov A.V. Rynek marketingovykh kommunikatsij v usloviyah mirovogo ehkonomicheskogo krizisa // Servis v Rossii i za rubezhom. 2010. №3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/rynok-marketingovykh-kommunikatsiy-v-usloviyah-mirovogo-ekonomicheskogo-krizisa> (data obrashcheniya: 13.05.2017).
12. Chto marketologam nuzhno znat o personalizatsii? URL: / <http://lpgenerator.ru/blog/2016/05/29/cto-marketologam-nuzhno-znat-o-personalizacii/> (data obrashcheniya: 12.04.2017).

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОБИЛЬНЫХ ТЕЛЕФОНОВ И СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ В АРАБСКИХ СТРАНАХ

Амиров Э.Р., аспирант, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова

Аннотация: В статье анализируются текущий уровень использования мобильных телефонов и социальных сетей в арабском мире. Выявлены заметные изменения уже произошедшие в этих сферах за последние годы, а также отличия в использовании от других стран мира. Регион крайне раздроблен по данным параметрам. Рост применения мобильных телефонов открывает новые возможности развития в регионе.

Ключевые слова: Информационно-коммуникационные технологии, арабский регион, мобильный телефон, мобильные сети, интернет, социальные сети.

Abstract: The article analyzes the current level of use of mobile phones and social networks in the Arab world. Notable changes have already occurred in these areas in recent years, as well as differences in use were indicated from other countries. The region is extremely fragmented according to these parameters. The growth of the use of mobile phones opens new opportunities for development in the region.

Keywords: Information and communication technologies, Arab region, mobile phone, mobile networks, Internet, social networks.

Неотъемлемой частью развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) стало распространение мобильных телефонов и мобильной связи. Появившись в 1973 году, в нулевые годы нового тысячелетия это средство связи опередило персональные компьютеры по числу проданных устройств. Несомненно, практически повсеместное распространение мобильной связи и мобильного интернета стало одним из важнейших изменений, затронувших весь мир в последние десятилетия. На данном этапе все еще достаточно трудно определить степень влияния данного изменения на современное общество и экономическую систему различных государств, однако, можно определенно утверждать, что данный процесс значителен и продолжит свой рост в ближайшие годы.

Главной особенностью использования мобильных телефонов в арабском мире в начале тысячелетия было их применение как простого средства голосовой связи. Жители арабских стран обгоняли по числу подключений на 100 человек лишь африканские страны, находящиеся южнее Сахары. К данному моменту все большее число людей используют мобильные телефоны для выхода в сеть интернет. Благодаря стандартам связи 3G, которые есть уже в большинстве арабских стран, и 4G, который стал массово внедряться в последние годы, у жителей арабского региона появилась возможность пользоваться высокоскоростным мобильным интернетом. Из-за того, что мобильный телефон является относительно новым изобретением для массового пользователя, определение того, как устройство используется, все еще является достаточно сложной задачей. Необходимо отметить, что постоянное падение стоимости сотовых телефонов обеспечивает все большую распространенность их среди населения. Можно судить о месте мобильного телефона в обществе по косвенным признакам, например, когда в разгар «арабской весны» молодое поколение смогло скоординировать свои действия посредством сотовой связи. Функциональность аппаратов позволяет выполнять все большее количество действий непосредственно на самом устройстве, не прибегая к помощи компьютера. Такой рост позволяет производителям приложений для мобильных телефонов инвестировать в данную отрасль. Если на 2015 год вклад мобильной отрасли в экономику региона Ближнего Востока и Северной Африки (МENA) оценивался в 4% ВВП, то к 2020 году должен составить уже 4,2%, в количественном же исчислении рост заметен сильнее - со 150 млрд. долларов до 200 млрд. долларов.

Можно отметить также, что в арабских странах выпускается большое количество приложений, свя-

занных с Исламом – расписание молитв и т.д. Примером сотрудничества арабского рынка и крупного производителя мобильных телефонов является Nokia N73 Special Edition¹. Данная модель была разработана эксклюзивно для арабского региона и отличалась наличием специально предустановленного контента. С бурным развитием операционных систем IOS и Android возможность разработки похожих специальных программ заметно увеличилась в последние годы. От повсеместного распространения мобильной отрасли могут выиграть и арабские страны при инвестировании в область производства мобильного контента. Согласно исследованиям консалтинговой компании «Juniper Research» к концу 2015 года объем мирового рынка приложений для мобильных телефонов практически удвоился и составил 11 млрд. долл. по сравнению с 6 млрд. в 2009 г. Данный рынок продолжит рост, и в ближайшие годы, таким образом, при достаточной стимулирующей политике в ИКТ в области образования обучающихся в арабских странах по профилю программирования могут составить конкуренцию своим коллегам из других стран.

Количество подключений к мобильной сети в арабском мире делит регион на две группы (таблица 1). Первая из них это страны с большим количеством подключений на 100 жителей. К этой группе можно отнести все арабские страны с высоким и средним уровнем доходов, страны же с наименьшим показателем по уровню доходов также имеют и небольшое число подключений на 100 человек – Судан, Йемен, Джибути. Данный показатель всегда больше реального числа пользователей мобильных телефонов, так как на одного человека может приходиться несколько сим-карт. Более репрезентативным становится показатель по реальному количеству абонентов в регионе, однако он менее точен по сравнению с предыдущим, поэтому предлагается рассматривать их вместе. По этому показателю арабский регион (59%) отстает от среднемирового значения (66%). Опять же выделяется группа с большим числом пользователей мобильных телефонов в регионе – это в основном жители нефтяных монархий, наименее бедные страны региона имеют заметный разрыв и со странами Персидского Залива, и со средним значением по миру. В регионе также примечательна тенденция, что арабские страны при одинаковом уровне ВВП на душу населения с другими странами имеют меньшую распространенность мобильных телефонов. Однако, учитывая большой процент молодого населения, стоит отметить, что в ближайшие годы данный разрыв будет сходить на нет, так как молодежь становится основным потребителем мобильных технологий.

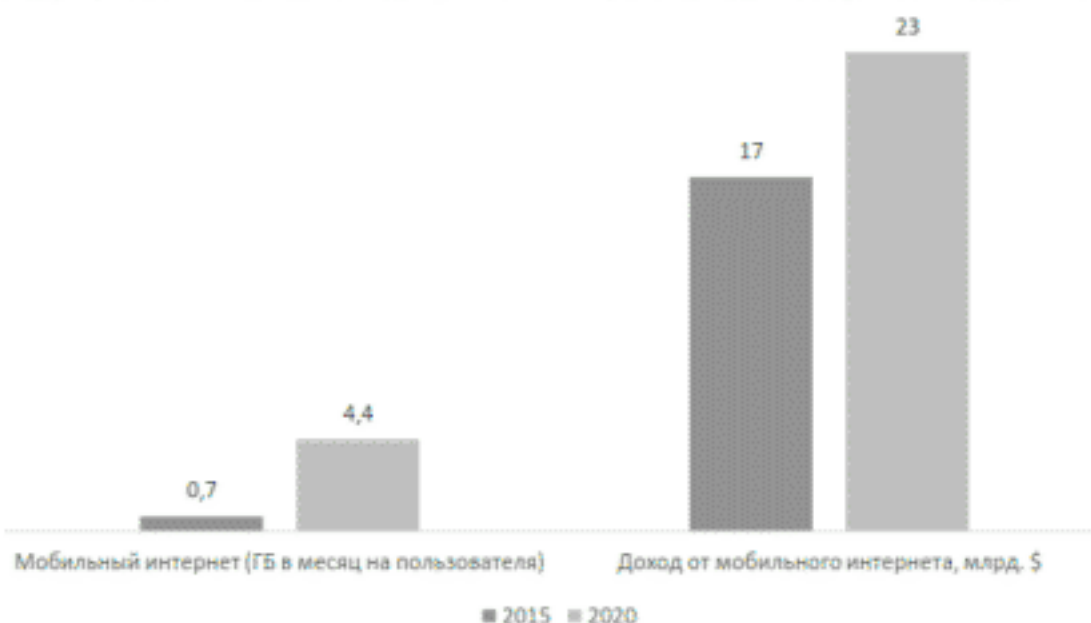
Таблица 1 «Распространенность мобильной связи»

Страна	Количество мобильных подключений на 100 жителей, 2015	Количество уникальных пользователей мобильной связи, млн. чел	Доля пользователей мобильных телефонов от всего населения, %
Кувейт	231	3,6	90
ОАЭ	187	8,5	92
Бахрейн	185	1,3	92
Иордания	179	5,7	74
Саудовская Аравия	176	23,3	71
Оман	159	3,1	68
Ливия	157	5,3	84
Катар	153	2	86
Тунис	129	9,3	82
Марокко	126	23,3	67
Алжир	113	27,5	69
Египет	110	55,8	60
Мавритания	89	2,6	64
Ливан	87	2,6	45
Судан	70	17,2	42
Йемен	67	11,3	42
Сирия	62	8,2	44
Джибути	34	0,2	26
Арабские страны	110	233,6	59
Мир в целом	98	4832	66

Источник: База Данных Всемирного Банка 2017, GSMA Intelligence 2016

Все большую роль при использовании мобильных телефонов начинает играть интернет. Согласно данным оператора Vodafone с 2010 по 2015 рост использования мобильного интернета составил 26 раз. В год показатель роста по миру составляет 92%, а для арабских стран показатель еще выше – 129%. По данным Международного союза электросвязи (МСЭ) прирост использования мобильного

интернета в арабском мире на втором месте после стран Африки южнее Сахары. Во второй половине текущего десятилетия рост в регионе должен замедлиться, но все еще оставаться значительным. С 2015 по 2020 потребление трафика пользователями вырастет в 6 раз (рисунок 1). Соответственно, возрастет доход от этой услуги у мобильных операторов и составит примерно 23 млрд. \$.



Источник: Ericsson, GSMA Intelligence, 2016

Рисунок 1 «Мобильный интернет в арабском регионе»

Высокие темпы роста на протяжении всего десятилетия в первую очередь связаны с отсутствующей развитой инфраструктурой телефонных линий и недостаточным проводным интернетом, а также относительно невысокой ценой услуги по сравнению с проводным аналогом. Например, сейчас это заметно по Судану – более 40% использования интернета приходится на мобильный телефон (таблица 2). Во многих странах региона для пользователей мобильный интернет стал реальной альтернативой выходу

в сеть через персональный компьютер. По этому показателю часть арабских стран занимает положение выше среднемирового значения. Распространение мобильной связи здесь – это один из важнейших процессов в регионе, который способствует повышению уровня грамотности и осведомленности населения. В ближайшие годы использование интернета с портативных устройств возрастет еще сильнее.

Таблица 2 – Выход в интернет по платформам

Страна	С мобильных устройств, %	С компьютера, %
Судан	45,32	54,68
Кувейт	27,02	72,98
Оман	24,3	75,7
Ливия	22,96	77,04
Саудовская Аравия	18,51	81,49
Бахрейн	17,43	82,57
ОАЭ	12,75	87,25
Сирия	11,81	88,19
Катар	11,49	88,51
Йемен	10,59	89,41
Мир	10,01	89,99
Иордания	8,41	91,59
Ливан	8,3	91,7
Северная Америка	7,96	92,04
Ирак	7,68	92,32
Марокко	5,29	94,71
Европа	5,13	94,87
Египет	4,17	95,83
Тунис	3,87	96,13
Алжир	2,51	97,49

Источник: StatCounter Global Stats, 2013

Рассматривая распространение мобильной связи и интернета в регионе нельзя не отметить всевозрастающую роль социальных сетей для граждан арабских стран.

17 декабря 2010 тунисский торговец фруктами Мохаммед Буазизи облил себя горячим на площади перед мэрией и поджег. С обширными ожогами был доставлен в больницу. Возможно еще десять лет назад такое происшествие не получило бы широкой огласки, однако к моменту описываемых событий цифровая революция уже состоялась – очевидцев были мобильные телефоны с возможностью записи видео. Некоторые из них запечатлели момент и выложили его на Youtube – сервис видео роликов. Данный акт самосожжения стал катализатором массовых волнений в Тунисе, которые затем перекинулись на другие страны региона. Последствия того действия мы наблюдаем в том или ином виде до сих пор – череда революций в арабских странах – это

были и есть самые значительные изменения на политической арене региона за последние десятилетия. Социальные сети, мобильные телефон и контент в них содержащийся, стали непосредственно влиять на окружающую нас действительность.

Facebook – это самая популярная социальная сеть в мире, на конец 2016 года насчитывала 1,86 млрд. пользователей. Арабский мир несомненно становится более вовлеченным в использование социальных сетей, однако для сравнения в США проникновение использование Фейсбука заметнее и составляет более 60% населения страны (таблица 3). В арабском регионе этот показатель равнялся 47%. На 2016 год, регион добился заметного роста по показателю – в 2012 году всего 14%, несмотря на это разрыв с наиболее развитыми странами все еще имеет место. Фейсбук – это наиболее распространенная социальная сеть в регионе.

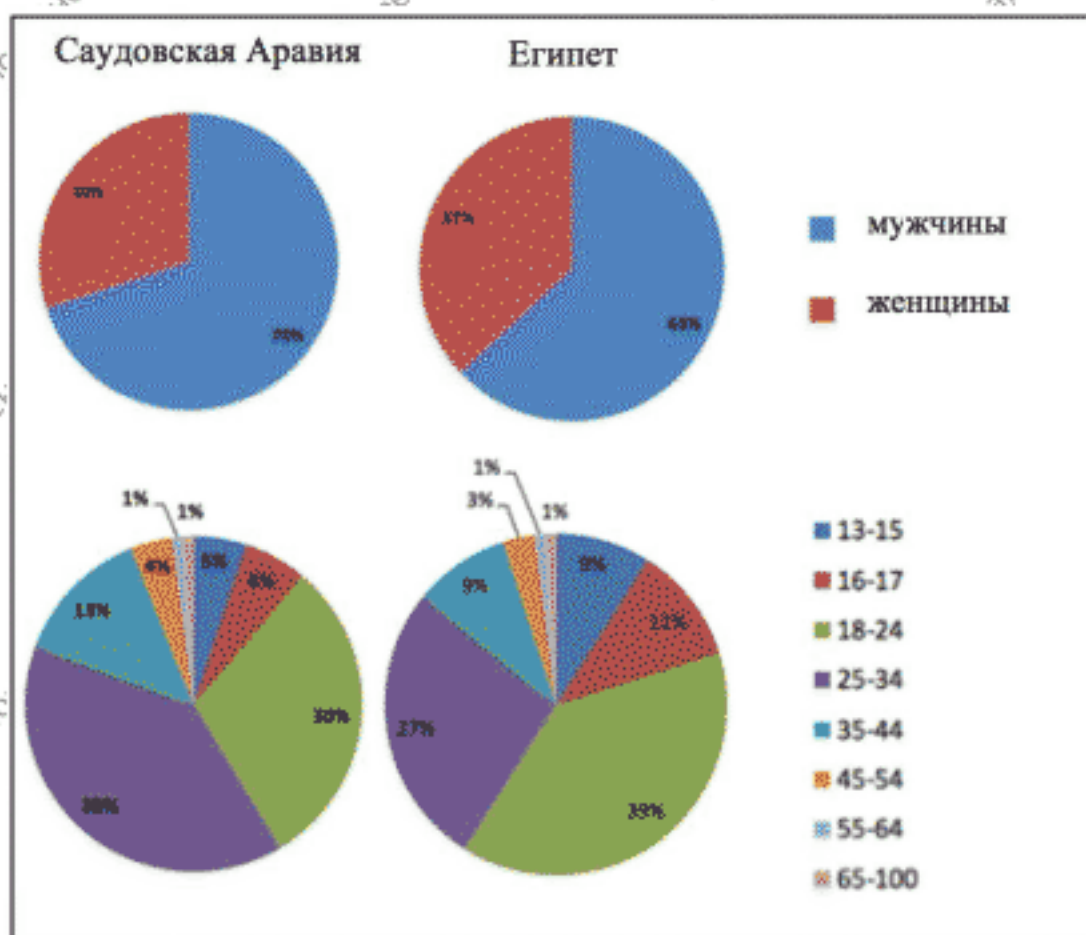
Таблица 3 – Страны с наибольшим числом пользователей Facebook, 2016

Страна	Пользователи интернета	Пользователи Facebook	Доля пользователей Facebook от населения
США	286,942,362	201,000,000	62,0%
Бразилия	139,112,185	111,000,000	53,9%
Индия	462,124,989	157,000,000	1,7%
Индонезия	132,700,000	88,000,000	33,4%
Мексика	69,000,000	69,000,000	56,0%

Источник: <http://www.internetworldstats.com/central.htm#mx> на май 2017

Наиболее популярным Фейсбук оказался у жителей Катара, ОАЭ и Иордании (таблица 4). Особенностью пользователей Фейсбука, например, в КСА стало то, что большая часть пользователей более зрелая аудитория нежели в странах Запада (рисунок 2). Также стоит отметить, что большая часть

пользователей этой сети – это мужчины, а не женщины. Здесь прослеживается тенденция, заложенная в какой-то степени исламским обществом – большое число свобод у мужчин, что влияет в конечном итоге и на интернет.



Источник: socialbakers.com, 2015

Рисунок 2 – Пользователи Facebook

Таблица 4 – Пользователи Facebook (Фейсбук) в арабских странах

Страна	Распространенность Фейсбука среди населения	Население	Пользователи интернета	Пользователи Фейсбука
Катар	94%	2 338 085	2 200 000	2 200 000
ОАЭ	82%	9 397 599	8 515 420	7 700 000
Иордания	61%	7 876 703	5 700 000	4 800 000
Кувейт	56%	4 099 932	3 202 110	2 300 000
Бахрейн	56%	1 418 895	1 278 752	800 000
Ливан	51%	6 039 277	4 545 007	3 100 000
Тунис	50%	11 494 760	5 800 000	5 800 000
Ливия	44%	6 408 742	2 800 000	2 800 000
Саудовская Аравия	43%	32 742 664	20 813 695	14 000 000
Алжир	37%	41 063 753	15 105 000	15 000 000
Ирак	36%	38 654 287	14 000 000	14 000 000
Палестинские территории	34%	4 928 225	3 007 869	1 700 000
Египет	34%	95 215 102	34 800 000	32 000 000
Марокко	34%	35 241 418	20 207 154	12 000 000
Оман	32%	4 741 305	3 310 260	1 500 000
Йемен	6%	28 119 546	6 773 228	1 800 000
Сирия	нет данных	18 906 907	5 502 250	нет данных
Судан	нет данных	42 166 323	10 886 813	нет данных
Арабский регион	47%	329 780 293	152 058 495	121 500 000

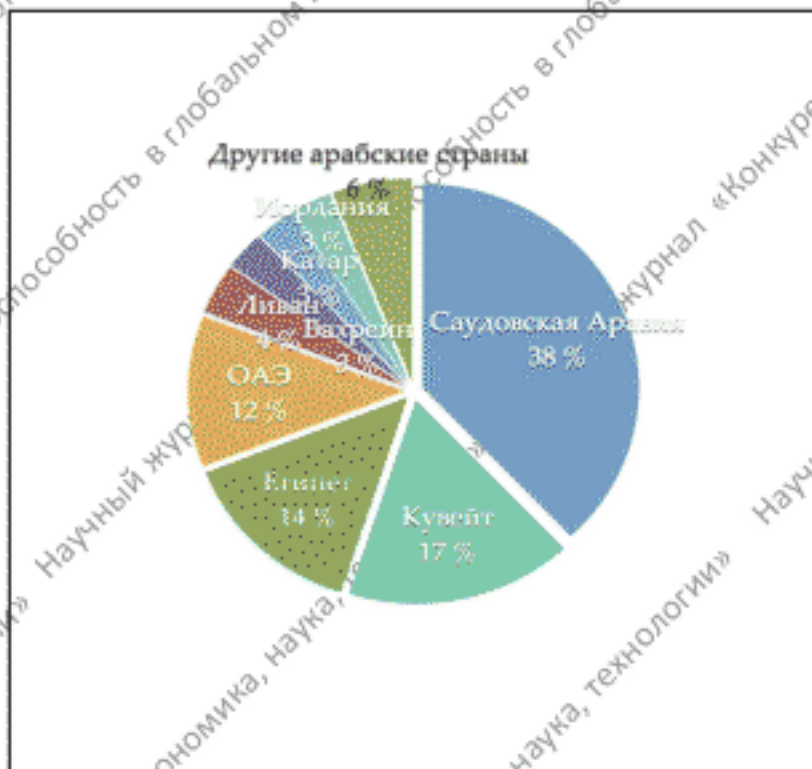
Источник: <http://www.internetworldstats.com/stats5.htm#me> на май 2017

В последние годы особенно популярной стала социальная сеть обмена короткими сообщениями – Twitter. На данный момент в ней более 320 млн. активных пользователей в мире. С 2011 год начался резкий рост использования данной сети в регионе. Несомненно, это спровоцировано событиями «весны», в то время началось систематическое исполь-

зование Твиттера для организации протестов, передачи информации в обход официальных источников. На 2012 год в регионе было уже порядка 1 млн. активных пользователей, а на начало 2017 более 11 млн. В годы после событий «весны» несмотря на неутраченные внутренние проблемы стран фокус сместился с политической составляющей на

культурные аспекты. Например, в арабском мире, впрочем, как и везде, крайне популярны аккаунты популярных представителей шоу бизнеса. Использование сети стало переходить в более зрелую фазу. Арабский регион – это единственный регион в мире, где в десятке самых популярных людей в Твиттере, пять человек являются религиозными деятелями, что подтверждает достаточно очевидный факт - социальная среда, влияет на интернет и его контент.

Социальные сети в интернете одно из самых быстроразвивающихся направлений в интернете. Поэтому особенно важно держать руку на пульсе в отношении современных ИКТ. Твиттером пользуются большое число видных деятелей в арабском регионе. Наибольшее число пользователей данной социальной сети являются жителями КСА, Кувейта, Египта и ОАЭ – более 75% всех пользователей в регионе (рисунок 3).



Источник: Madar Research Center, 2015

Рисунок 3 – Пользователи Twitter в регионе

Согласно данным в Твиттере в день публикуется более 500 млн. сообщений в 2016 году. Жители арабских стран писали 27,4 миллионов твитов в день, что составляло 5 % от мирового показателя. На 2012 год этот показатель составлял 1,3%. Это связано с тем, что арабский язык один из наиболее быстрорастущий языков в Твиттере. Например, только в 2012 году он вырос в 22 раза. Одной из причин такой скачкообразного роста стала целенаправленная кампания по продвижению арабского языка в Твиттере – с пометкой #LetsTweetInArabic. Результатом этого стало то, что сейчас 72% сообщений в данной социальной сети приходилось на арабский язык, 16% на английский и 12% на другие языки.

Таким образом, массовое распространение мобильных телефонов и возрастание популярности

социальных сетей в последние годы не обошли стороной и арабский регион. Социальные сети становятся важнейшим индикатором настроения общественных масс в любой стране, данная тенденция будет сохраняться и развиваться в ближайшие годы, нельзя утверждать какие именно социальные сети будут популярны в регионе через несколько лет, однако их значимая роль сохранится. Развиваясь в рамках общемировых тенденций, страны Магриба и Mashrika имеют свою специфику в имплементации сотовой связи в повседневную жизнь своих граждан. При должном инвестировании и грамотной политике в отношении данных технологий, регион сможет получить всевозможные позитивные эффекты на экономическую структуру государств, которые, в конечном итоге, потенциально повысят общий уровень жизни населения.

¹ По материалам сайта Intomobile.com <http://www.intomobile.com/2007/08/27/nokia-n73-special-edition-celebrates-gamadan/> на 15.02.2017.

² Амиров Э.Р. Применение достижений ИКТ в различных сферах жизни арабского общества: образование и торговля в интернете // Экономика и предпринимательство, 2016, № 12 (ч. 4).

³ http://semiocast.com/publications/2011_11_24_Arabic_highest_growth_on_Twitter.

Библиографический список

1. Амиров Э.Р., Применение достижений ИКТ в различных сферах жизни арабского общества: образование и торговля в интернете // Экономика и предпринимательство, 2016, № 12 (ч. 4).
2. Arab States Mobile Observatory, 2013
3. Arab Social Media Report, 2016
4. Arab Social Media Report, 2017
5. The Arab World Online 2014: Trends In Internet and mobile usage in the Arab region

6. The Mobile Economy Middle East and North Africa, 2015
7. The Mobile Economy Middle East and North Africa, 2016
8. ICT Adoption and prospects in the Arab region, ITU, 2012.

References

1. Amirov E.H.R., Primenenie dostizhenij IKT v razlichnyh sferah zhizni arabskogo obshchestva: obrazovanie i trgovlya v Internetе // Ekonomika i predprinimatel'stvo, 2016, № 12 (ч. 4).
2. Arab States Mobile Observatory, 2013
3. Arab Social Media Report, 2016
4. Arab Social Media Report, 2017
5. The Arab World Online 2014: Trends in Internet and mobile usage in the Arab region
6. The Mobile Economy Middle East and North Africa, 2015
7. The Mobile Economy Middle East and North Africa, 2016
8. ICT Adoption and prospects in the Arab region, ITU, 2012.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК МЕХАНИЗМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аслаханова С.А., ассистент, Чеченский Государственный Университет
Барзаева М.А., к.э.н., доцент, Грозненский государственный нефтяной технический университет имени акад. М.Д. Миллионщикова

Аннотация: в данной статье проводится анализ понятия такого нового явления в нашей стране, как социальное предпринимательство. Хотя первые предпосылки социального предпринимательства обнаруживаются еще в до-революционной России. Однако, на сегодняшний день, Социальное предпринимательство в нашей стране находится на стадии становления, в отличие от Запада, где оно получила большее развитие. Таким образом, в статье определяется роль и значимость социального предпринимательства для населения и страны в целом. Разграничиваются такие понятия как: благотворительность, меценатство, волонтеры, социальное предпринимательство. А также определяют возможную выгоду и эффект от развития данного явления в России.
Ключевые слова: социальное предпринимательство, бизнес, благотворительность, эффект, развитие.

Abstract: This article analyzes the concept of such a new phenomenon in our country as a social enterprise. Although the first prerequisites for social entrepreneurship are found even in prerevolutionary Russia. However, to date, Social Entrepreneurship in our country is at the stage of formation, in contrast to the West, where it has developed more. Thus, the article defines the role and importance of social entrepreneurship for the population and the country as a whole. The following concepts are delineated: charity, patronage, volunteers, social entrepreneurship. And also determine the possible benefits and effects of the development of this phenomenon in Russia.
Keywords: Social entrepreneurship, business, charity, effect, development.

Понятие «Социальное предпринимательство» является довольно новым понятием в экономической жизни российского общества. Хотя первые предпосылки социального предпринимательства обнаруживаются еще в дореволюционной России. Однако, на сегодняшний день, социальное предпринимательство в нашей стране находится на стадии становления, в отличие от Запада, где оно получила большее развитие.

По данным Агентства стратегических инициатив, на 2014 год социальным предпринимательством в России в той или иной форме занимается только около 1 % компаний [1], в то время как в Европе этот показатель достигает 25 % [2].

Существует ряд причин, которые препятствуют развитию социального предпринимательства в России. И разные ученые неоднократно перечисляют их в своих научных трудах.

В первую очередь, необходимо отметить, что социальное предпринимательство – это не благотворительность в чистом виде, а в первую очередь – предприятие. Потому что многие люди в нашей стране до сих пор не знают точного определения этого понятия, и путают его с благотворительностью. Хотя социальное предпринимательство более емкое понятие, и оно эффективно балансирует между предприятием, целью которого является материальное обогащение, и благотворительностью, целью которой является помощь нуждающимся.

Главное отличие коммерческого предпринимательства от социального заключается в том, что первое, как известно, направлено на получение максимальной прибыли, а второе – нацелено на результат. То есть, для социального предпринимательства самое важное – это достичь назначенной цели, а именно, социальной цели.

Таким образом, социальное предпринимательство включает в себя сразу несколько понятий или категорий.

1. Во-первых, является ли СП обычным коммерческим предприятием с признаками благотворительности? Как мы уже ответили ранее, не является. А именно потому что, СП направлено на достижение определенной цели социального характера. Это может быть и помощь инвалидам, и сиротам, и бездомным, и малоимущим, и людям, попавшим временно, в трудную жизненную ситуацию, и помощь во многих других категориях, для сглаживания острой социальной напряженности в обществе,

тогда как государство с этим бременем не справляется в одиночку.

2. Во-вторых, является ли СП благотворительной организацией? СП определенно нельзя назвать, таким образом, потому что, основной принцип СП гласит, что оно должно быть самоокупаемым предприятием. То есть, СП помимо достижения своей главной цели должно еще и приносить доход, в противном случае, подобную организацию и правда можно будет назвать благотворительной.

Благотворительность – это бескорыстная и безвозмездная помощь нуждающимся людям. То есть, человеку, непосредственно.

В свою очередь СП оказывает помощь по различным направлениям: торговля, производство, текстиль, медицина, образование, экология, спорт, сельское хозяйство, туризм, сфера обслуживания, культура, компьютерные технологии, дошкольное образование, инвалидность, а также развлекательная сфера. И это еще не весь перечень направлений.

Таким образом, если благотворительность может помочь конкретному человеку, то СП – целому спектру направлений.

В-третьих, социальное предпринимательство ошибочно принимают за понятие - волонтеры. Для более точной картины, необходимо прояснить некоторые составляющие понятия волонтерства.

Так как законопроект о добровольчестве (волонтерстве) по сей день не принят, хотя он был внесен на рассмотрение еще в 2013 году, эксперты посчитали, что нет необходимости принятия нового закона, а есть возможность внести изменения в действующие федеральные законопроекты, относящиеся к работе волонтеров.

Исходя из этого - доброволец (волонтер) – физическое лицо, осуществляющее в свободное от работы (учебы) время добровольную социально направленную, общественно полезную деятельность в формах и видах, предусмотренных настоящим Федеральным законом, без получения денежного или материального вознаграждения (кроме случаев возможного возмещения связанных с осуществлением добровольческой (волонтерской) деятельности затрат).

Безусловно, у рассматриваемых нами понятий есть как точки соприкосновения, так и отличительные особенности.

Если выделить главный и самый важный момент соприкосновения понятий «волонтерство» и «Социальное предпринимательство», то им окажется то, что и СП и волонтеры нацелены на результат.

Волонтеры могут работать на идею. Вся их работа не сводится толь лишь к помощи инвалидам и малоимущим, как считают некоторые. Круг их деятельности немного шире. Они также, помимо некоммерческих организаций могут работать в различных других, даже коммерческих. Коммерческие предприятия могут использовать труд волонтеров, но заключив перед этим, как требует закон, договор безвозмездного выполнения работ.

Волонтеры более активные и энергичные, чем другие штатные сотрудники. А самое главное, как уже отмечалось, работают на достижение определенного результата. Исходя из этого, их труд востребован, несомненно, больше, и их причисляют к категории занятых.

Однако, не всякий труд, даже в некоммерческих организациях, может быть признан добровольческим. Так как добровольцы (волонтеры), осуществляют только благотворительную деятельность – закрытый перечень видов, названный в Федеральном Законе "О благотворительной деятельности и благотворительных организациях" от 11.08.1995 N 135-ФЗ.[3]

Таким образом, этот пункт, является еще одной отличительной чертой от социального предпринимательства, так как, СП не имеет ограничений в направлении деятельности, и их спектр довольно широко охватывает всю социальную жизнь общества.

И, наконец, в-четвертых, социальное предпринимательство также смешивают с понятием «меценатство».

Меценат – человек склонный к меценатству, или же лицо, способствующее на добровольной и безвозмездной основе развитию науки и искусства, оказывающее им материальную помощь из личных средств. Таким образом, Меценатство – покровительство развитию науки и искусства.[4]

Соответственно, меценаты помогают не ради самого человека, а ради его таланта. Если сравнивать с меценатством, то благотворительность оказывается намного ближе социальному предпринимательству, потому что помощь направлена именно человеку. И как уже не раз отмечалось, СП нацелено на результат, на идею, в различных направлениях, не ограничиваясь искусством или культурой в данном случае.

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что Социальное предпринимательство – это универсальный механизм, развития малого бизнеса в любой стране, а также, непосредственно, оказание помощи населению в различного рода социальных проблемах.

Все рассмотренные категории нельзя назвать социальным предпринимательством, однако, их также не следует списывать со счетов. Потому что каждый из них имеет место быть в столь широком понятии, как СП. Все они являются частью СП, в большей и меньшей степени и, таким образом, формируют единый механизм.

Одной из основных и значимых проблем социального предпринимательства является отсутствие должного финансирования. Государство слабо помогает социальному предпринимательству в финансовом, и в каком-либо другом плане. Единственная помощь – это гранты и конкурсы частных и зарубежных инвесторов, а также благотворителей и населения.

В связи с этим, деятельность СП не имеет своей полной реализации. Хотя потенциал данной деятельности, безусловно, высок.

Напрашивается в полнее разумный вопрос, почему же государство так слабо реагирует на такую довольно-таки эффективную систему, как социальное предпринимательство. По словам Виктора Калинина, являющегося помощником депутата Госдумы и ответственным секретарем ряда структур при органах законодательной власти, целенаправленно занимающихся поддержкой социального предпринимательства, нынче поменялось законодательное определение социального предпринимательства, данное в приказе Министерства экономического развития, на основе которого разделяются субсидии по регионам страны для исполнения программ помощи малого и среднего предпринимательства. Если еще в 220-м приказе социальное предпринимательство определялось как «социально ответственная деятельность», то сейчас в 411-м приказе социальное предпринимательство – «это социально ориентированная деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства, направленная на решение социальных проблем».[5]

То есть, социальное предпринимательство до сих пор не имеет статуса отдельного механизма и рассматривается как одна из частей малого и среднего бизнеса. Соответственно и финансовая помощь, непосредственно, направлена на Малое и среднее предпринимательство.

Кроме того, в России пока отсутствует эффективная законодательная база, которая смогла бы разрешить все проблемы социального предпринимательства. Это также усложняет жизнь начинающим бизнесменам, которые хотят помогать людям, но в силу данных причин не имеют такой возможности. Именно отсутствие хорошей законодательной базы, непросвещенность населения в области социального предпринимательства, а возможно, в некоторых моментах и самого государства приводит к тому, что СП не может узакониться, не может проявиться в эффективности решения многих социальных проблем и т.д.

Как уже сказано, на сегодняшний день, По словам Виктора Калинина в 411-м приказе социальное предпринимательство определено как «социально ориентированная деятельность», что однако, неспроста, ибо так устанавливается черта между социально-ответственным бизнесом, корпоративной социальной ответственностью, корпоративной благотворительностью и остальными видами энергичности бизнеса, с которыми с давнего времени работают эксперты в области устойчивого развития компаний и территорий, и переходит в сегмент, который четко обуславливается как социально-ориентированная деятельность, что также роднит в этом плане малый бизнес и социально-ориентированные НКО (в смысле правовых определений).[5] То есть, как уже было отмечено, СП прослеживается в законодательстве максимум как часть субъекта малого бизнеса, а не как отдельный субъект бизнеса.

В 411-м приказе Министерства экономического развития определено непереносимое присутствие одного из двух признаков для того, чтобы субъект малого бизнеса обладал потенциалом в получении федеральных субсидий. Величина субсидии доходит до 1 миллиона рублей для одного получателя поддержки, как предельный размер субсидии, некоторые регионы повышает эту цифру за счет своего финансирования, некоторые регионы обладают возможностью повысить его более чем на 20% от федеральной субсидии, но во многих субъектах, которые получают субсидии, обеспечение деятельности социальных предпринимателей или вернее компенсация расходов, которые эти предприниматели производят, субсидии не превышают 1 милли-

он рублей, а в отдельных случаях существенно меньше 1 миллиона.

В настоящее время субсидия для социального предпринимателя составляет 1 миллион рублей, для начинающего предпринимателя – 300 тысяч рублей. Это максимальный размер субсидий за счет средств федерального бюджета

Что касается получения данных денег, которые были обозначены как условный миллион рублей, то они даются не для ведения деятельности, и не как заранее покрывающие те или иные затраты предпринимателя, а определяются как компенсирование тех или иных произведенных затрат.[5] То есть, право на эти средства имеют уже окрепшие СП, но не новички. Но, тем не менее, не следует забывать, что СП – это не коммерческая организация, а соответственно, и прибыль у нее не фольшая. И это немалая проблема для СП, как и для малого бизнеса в целом, остаться на плаву и уж тем более развиваться. Именно поэтому СП требует к себе особенного и усиленного внимания, а также некоторых упрощений и если можно так сказать «полажек».

В некоторых субъектах этапы для компенсации расходов определяются органами власти данного субъекта. Следовательно, во время подачи заявки на получение надлежащей субсидии, субъект малого бизнеса должен, например, располагать в штате своей компании не меньше 50% инвалидов, пенсионеров, матерей с детьми либо лиц, вышедших из мест лишения свободы, с условием, что фонд оплаты труда для данной категории людей составляет не меньше 25% от общего фонда оплаты труда.

Также он обращает внимание на то, что социальный предприниматель, являясь субъектом малого бизнеса, имеет возможность получать все виды субсидий, которые существуют в регионе. Если некто принял решение основать предприятие, являясь НКО, то есть, учредить коммерческую организацию для ведения деятельности, дающую прибыль, в том числе по оказанию социальных услуг, то он имеет те же права, что и малый бизнес. В данном случае нет разницы, какую деятельность вы реализовываете. Главное, чтобы вы являлись субъектом малого бизнеса. Таким образом, если в регионе есть еще дополнительная субсидия для поддержки социальных предпринимателей, то такая коммерческая организация получит 2 субсидии: общую, как грант для начинающего предпринимателя, и субсидию как социальный предприниматель. Таким образом, действующая федеральная программа выделяет социальным предпринимателям с точки зрения дополнительных возможностей для получения поддержки. Поэтому надо принципиально иметь в виду, что у социального предпринимателя всегда для реализации проекта должно быть в первую очередь соответствие требованиям региональной программы, и во вторую - подтверждение тех расходов, которые он осуществляет для ведения деятельности.[5]

Казалось бы, все хорошо, и социальное предпринимательство тоже не оставляют без внимания. Однако, если как говорит В.Калинин НКО решит создать коммерческое предприятие, то это не будет являться СП, так как социальное предпринимательство, как мы уже разбирали – это не благотворительные организации – а бизнес, целью которого является не прибыль, а результат социальной идеи.

Еще одним видом помощи, кроме денежной являются многочисленные программы обучения и повышения квалификации. Это обозначает, что новичок - бизнесмен имеет право независимо от того, каким видом деятельности он занимается, даже являясь социальным предпринимателем, принять участие в любого рода образовательной программе, которая исполняется в параметрах региональных

программ помощи предпринимательства. В данном случае нет никакой разницы, что он сам себя определяет как социального предпринимателя. Являясь субъектом бизнеса, он имеет право участвовать в той или иной образовательной программе, даже в случае отсутствия такой программы для подготовки социальных предпринимателей в регионе. Помощь в данном случае может любой Бизнес-инкубатор или Технопарк того или иного города. Кредитование СП проходит в принципе в тех же правилах, что и малый бизнес. Однако, для СП оно может оказать более тяжелые последствия, в связи с небольшой прибылью данных организаций.

По словам Виктора Калинина, также надо развивать компетенции социальных предпринимателей. То есть делать не программы для начинающих, а развивать компетенции действующих предпринимателей с учетом изменяющегося законодательства. [5] Данное действие также можно считать целесообразным, однако, нельзя снимать со счетов начинающих предпринимателей, потому что именно СП в России совсем не развито, мало знакомо обществу и является новым понятием.

Решение социальных проблем является напрямую задачей государства, а появление такого феномена как Социальное предпринимательство, а более того, осознание его крайней необходимости в жизни российского общества, ставит под сомнение эффективность деятельности правительства. Однако, от принимаемых решений, в тех или иных случаях зависит уровень жизни российского общества, который и так на сегодняшний день, в продолжающийся период кризиса в России, терпит бедствия. И таким образом, у государства «нет права» игнорировать такую потенциальную возможность улучшения жизнедеятельности населения, - как социальное предпринимательство. Тем самым ликая возможности решать проблемы тех, кто непосредственно готов к этому, то есть, будущих и реальных социальных предпринимателей.

Как отмечают многие ученые, социальное предпринимательство имеет острую необходимость, и получает свое развитие в странах третьего мира, или же в странах, где крайняя и острая социальная обстановка. Таким образом, в эти страны входят многие азиатские, африканские и некоторые восточные страны. Именно поэтому, ученые, изучая социальное предпринимательство, делают акцент на то, насколько СП подходит для развитых стран или же насколько оно, например, подходит для России. Некоторые пишут о совершенно разных обстоятельствах и многих других признаках стран и народов. Однако, не нарушена ли эта теория социальными предпринимателями таких развитых стран, как Великобритания, Малайзия, Франция и многие другие. Несмотря на свое благосостояние, эти страны в большей степени, чем Россия, если брать для сравнения, развивают СП. И тем самым в большей степени помогают государству решать многие социальные проблемы.

В той же Англии развивается социальное предпринимательство, и оно также помогает по многим критериям, в том числе безработным, обездоленным и даже бездомным людям. В России тоже существует подобная практика, однако, как неудивительно, они терпят трудности в своем деле, и во многих случаях из-за законодательства, а точнее его отсутствия, неполноты или неразрешенности.

В Великобритании законопроект о социальном предпринимательстве принят еще в 2005 году. И как показывает практика и доходы этой страны, к 2012 году выросли до 24 млрд фунтов стерлингов. Что является весьма неплохим результатом, за столь небольшой промежуток времени.

Малазийцы, в свою очередь, запустили программу на государственном уровне, где обычные люди, желающие в дальнейшем заниматься социальным предпринимательством, выезжают для обучения в Англию и всячески пытаются узнать максимум информации и, конечно же, перенять опыт. Затем, по окончании образования возвращаются к себе на родину в Малайзию, и там начинают развивать свой собственный бизнес, помогать государству в решении социальных проблем. То есть, занимаются социальным предпринимательством. И подобный метод весьма рационален и перспективен.

Именно для таких людей, которые интересуются СП, предусмотрены и существуют, по сей день школы социального предпринимательства. Которые курируются и правительством России и некоторыми другими заинтересованными лицами в этой области. Данный проект предусмотрен на обучение желающих заняться СП всем необходимым навыкам и проинформировать о всех возможных моментах в ходе работы. Что это такое – социальное предпринимательство, и какие обязанности, цели и идеи несет в себе потенциальный социальный предприниматель. И нет сомнений, что человек прошедший такую школу, будет более успешен в своем деле, так как совершит намного меньше ошибок в своем «стартапе».

В принципе, на сегодняшний день, тема социального предпринимательства стала и продолжает становиться интересной все большему количеству людей. И эти люди пытаются сделать все, что в их силах, чтобы протолкнуть вперед СП. Сегодня уже существует товарный знак «Продукция Социального Предпринимательства», призванный идентифицировать услуги социального предпринимательства на рынке. Чтобы каждый гражданин, совершая покуп-

ки, знал что, отдавая предпочтение товару с подобным знаком, он помогает, или даже спасает чью-то жизнь, мечту или надежду. И это неоспоримо ведет к сплоченности населения.

Однако, из-за той же не информированности, некоторые граждане игнорируют подобные акции, принимая социальных предпринимателей за благотворителей и, не понимают, почему в том или ином деле часть средств может пойти на самокупаемость предприятия. А ведь это является одним из трех критериев СП: самокупаемость, инновации, решение социальной проблемы. Как сказал основатель фонда «Наше будущее» В.Алекперов: «Социальное предпринимательство это стабильность, но не сверхприбыль».

Таким образом, можно утверждать, что поддерживая социального предпринимателя, люди поддерживают самих себя. В России, где доля бедности населения превышает показатели многих других западных стран – соседей, Социальное предпринимательство выступает как своего рода спасение. Если государство не имеет возможности помогать таким людям, то должно, хотя бы, предоставить такую возможность другим, тем более, если найден подобный эффективный путь.

Из всего вышесказанного напрашивается вывод, что социальное предпринимательство – необходимая вещь в российском обществе, направленная на решение определенных социальных проблем, которых особенно немало на сегодняшний день. И помогать в данном вопросе должно именно государство, в первую очередь необходимо создать хорошую законодательную базу для Социального предпринимательства. Только в этом случае СП сможет максимально эффективно развиваться и быть полезным для общества и государства.

Библиографический список

1. Ситников А. П. Социальное и политическое предпринимательство: современные формы соединения хозяйственной и общественной деятельности. — М.: ИМАДЖ-Контакт, 2009. — 208 с. — ISBN 978-5-94369-022-8.
2. Сидоров Н.И. Социальное предпринимательство и предпринимательство в социальной сфере (теория и практика). — М.: Издательский дом ФГБОУ ВПО «ГУУ», 2015. — 80 с. — ISBN 978-5-215-02767-7.
3. Федеральный закон "О благотворительной деятельности и благотворительных организациях" от 11.08.1995 N 135-ФЗ (последняя редакция).
4. Википедия. Мecenатство. [Электронный ресурс]: //— 2017. Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B5%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%B0%D1%82> (дата обращения: 28.04.2017)
5. Банк социальных идей. Поддержка социального предпринимательства [Электронный ресурс]: //— 2017. Режим доступа: <http://www.social-idea.ru/monthlyNews/Podderzhka-social-nogo-predprinimatelstva-kak-pomogayut-social-nyhm-predprinimatel'nyam-priamo-sejchas> (дата обращения: 29.03.2017)
6. Концепция социального предпринимательства The concept of social entrepreneurship. INTERNATIONAL SCIENTIFIC REVIEW 2016. № 17 (27) XXV INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE «INTERNATIONAL SCIENTIFIC REVIEW OF THE PROBLEMS AND PROSPECTS OF MODERN SCIENCE AND EDUCATION» BOSTON. USA 21-22 OCTOBER 2016.

References

1. Sitnikov A. P. Social'noe i politicheskoe predprinimatel'stvo: sovremennyye formy soedineniya hozyajstvennoj i obshchestvennoj deyatel'nosti. — M.: IMADZH-Kontakt, 2009. — 208 s. — ISBN 978-5-94369-022-8.
2. Sidorov N.I. Social'noe predprinimatel'stvo i predprinimatel'stvo v social'noj sfere (teoriya i praktika). — M.: Izdatel'skiy dom FGBOUVPO «GUU», 2015. — 80 s. — ISBN 978-5-215-02767-7.
3. Federal'nyy zakon "O blagotvortel'noj deyatel'nosti i blagotvortel'nyh organizatsiyah" ot 11.08.1995 N 135-FZ (poslednyaya redakciya)
4. Vikipediya. Mecenatstvo. [Elektronnyy] resurs]: //— 2017. Rezhim dostupa: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B5%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%B0%D1%82> (data obrashcheniya: 28.04.2017)
5. Bank social'nyh idej. Podderzhka social'nogo predprinimatel'stva [Elektronnyy] resurs]: //— 2017. Rezhim dostupa: <http://www.social-idea.ru/monthlyNews/Podderzhka-social-nogo-predprinimatelstva-kak-pomogayut-social-nyhm-predprinimatel'nyam-priamo-sejchas> (data obrashcheniya: 29.03.2017)
6. Konceptiya social'nogo predprinimatel'stva The concept of social entrepreneurship. INTERNATIONAL SCIENTIFIC REVIEW 2016. № 17 (27) XXV INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE «INTERNATIONAL SCIENTIFIC REVIEW OF THE PROBLEMS AND PROSPECTS OF MODERN SCIENCE AND EDUCATION» BOSTON. USA 21-22 OCTOBER 2016.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КРЕСТЬЯНСКО-ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аслаханова С.А., ассистент, Чеченский Государственный Университет
Джумаева Я.М.-Х., ассистент, Чеченский Государственный Университет

Аннотация: данная статья посвящена роли крестьянско-фермерских хозяйств в развитии агропромышленного комплекса страны. Совершенствование КФХ — это курс, по которому следует российский Агропромышленный комплекс. Перспектива сельского хозяйства страны, как за большими компаниями, так и за мелкими фермерами, и по данным АККОР, 38% граждан сельской местности решились бы организовать свое фермерское хозяйство. Так как в Российской Федерации практически работать в сельскохозяйственном направлении, поскольку даже средний класс расходует на продовольственную корзину до сорока процентов от своей ежемесячной прибыли, в то время как в Штатах всего лишь восемь процентов. Таким образом, в статье определяются основные проблемы, препятствующие развитию данной отрасли, а также возможные способы их преодоления.
Ключевые слова: фермерство, развитие, АПК, импортозамещение, государство, проблемы.

Abstract: This article is devoted to the role of peasant farms in the development of the country's agro-industrial complex. Perfection of peasant farms is a course that is followed by the Russian Agro-Industrial complex. The prospect of the country's agriculture, both for large companies and for small farmers, and according to ACCORD, 38% of the citizens of rural areas would decide to organize their own farm. Since it is practical to work in the agricultural sector in the Russian Federation, since even the middle class spends up to forty percent of their monthly profits on the food basket, while in the States it is only eight percent. Thus, the article identifies the main problems that hamper the development of this industry, as well as possible ways to overcome them.

Keywords: Farming, development, agribusiness, import substitution, state, problems.

В соответствии со статистическими данными в нашей стране действует 355 000 сельскохозяйственных товаропроизводителей, и большая часть из них — это индивидуальные предприниматели и малый бизнес. По данным АККОР, 38% граждан сельской местности решились бы организовать свое фермерское хозяйство. И это вполне разумное решение, так как за счет этого многие люди, в первую очередь безработные, могли бы найти свою доходную точку в нашей стране, что, несомненно, является плюсом, как для самих граждан, так и для государства.

С 2012 года фермеры получили шанс соревноваться в конкурсах и получить соответствующий грант на открытие своего дела, то есть развитие различного рода фермерских хозяйств. Самую большую величину гранта новичку фермеру составляла от полутора миллиона рублей и до десяти миллионов. За 2012-2015 годы в помощь новоиспеченным фермерам и совершенствования семейных животноводческих ферм было определено 540,6 млн. рублей. Данного рода помощь была предоставлена более двухсот фермерам, из них более сорока грантов на становление семейных животноводческих ферм[4]

Совершенствование личных КФХ — это курс, по которому следует российский Агропромышленный комплекс. Перспектива сельского хозяйства страны, как за большими компаниями, так и за мелкими фермерами. В Российской Федерации практически работать в сельскохозяйственном направлении, поскольку даже средний класс расходует на продовольственную корзину до сорока процентов от своей месячной прибыли, в то время как в Штатах всего лишь восемь процентов. Фермер в нашей стране, имеет возможность получить неплохой доход, даже если у него совсем небольшое хозяйство. Только необходимо ему немного помочь.

Правительство помогает формированию всех видов КФХ в стране, и система дает положительный результат, а именно увеличение индекса производительности в сельхоз направлениях, хотя в стране довольно сложное политическое и социально-экономическое положение. Не смотря на все положительные результаты, остается довольно большое количество нерешенных вопросов, мешающих дальнейшему развитию, это: слабый уровень рентабельности, кредиторские задолженности сельскохозяй-

ственных товаропроизводителей, довольно значительные процентные ставки, негодное модернизирование и совершенствование технической базы. Таким образом, госпрограмма развития сельского хозяйства, принятая в 2012 г, была призвана найти решение значительной доле этих вопросов, разработать действенную продовольственную систему, поднять результативность сельскохозяйственного производства и сделать продукцию нашей страны конкурентоспособной. [3]

Тем не менее, также, самую большую сложность составляет получение земли. Доводится встречаться с непреодолимой бюрократической системой. Один из фермеров, американского происхождения даже сказал: «В России тяжело получить землю — расскажите об этом американским или европейским фермерам, и они подумают, что вы шутите!»

Российская Федерация, одно из крупных государств мира, с огромными площадями пахотных земель. С неиспользуемых земель страна не имеет ни единой копейки. Наилучшие площади сельскохозяйственных земель предприимчиво скупаются иностранцами, которые нередко применяют недорогую иностранную трудовую силу, отправляют землю разного рода вредоносными веществами, и приводят ее в негодность для дальнейшего использования. Тем не менее, в таких государствах как США, Канада, страны Западной и Северной Европы, ядром сельского хозяйства является фермерство. Фермеры вырабатывают столько сельхоз продукции, что им бывает ее достаточно и на покрытие личных потребностей, и на экспорт. В частых случаях это семейные фермы. Подобные фермы гарантируют этим государствам устойчивый демографический рост населения. В нашей стране граждане, которые берутся осваивать фермерское дело, встречаются с вопросами бюрократических препятствий, а также с трудностями получения и утверждения земельного участка. Нет внятного и несложного оповестительного содействия. Также запрещается возводить жилище на своих участках, хотя в таких государствах как США и Канаде это дозволено. В Англии фермерские земли избавлены от налога на недвижимость. В Австралии, Великобритании, Ирландии, Франции, Италии земли сельскохозяйственного пользования всецело высвобождены от поземельного налога. Все это дает свой результат, а именно: повышение численности КФХ; приумножение сельского населения;

рост объема отечественной сельскохозяйственной продукции; определение продовольственной безопасности государства; повышение численности населения, занятых бизнесом; понижение социальной напряженности.

Таким образом, российским фермерам надо отдавать пустующие земли для сельскохозяйственного предназначения, а также, естественно, упростить налоговые льготы: избавить от всех типов налогов на 3 года; также совсем отменить земельный налог, хотя понятно, что многие правительственные учреждения будут против данного предложения; высвободить от налогообложения недвижимое имущество, располагающееся на участке.[5]

На сегодняшний день и в недалеком будущем, импортозамещение является одним из центральных и достаточно жизненных курсов реализации сельского хозяйства и фермерства. Импортозамещение снискало к себе особое внимание в 2014г., когда Российская Федерация в ответных санкциях европейским государствам наложила запрет на импортную продукцию, среди которых можно выделить: мясо крупного рогатого скота, птицы, рыба и т.д.

По словам Министра сельского хозяйства Александра Ткачева, в настоящее время на прилавках магазинов 80% продуктов питания – отечественного производства и лишь 20% – иностранного. По прогнозам Министра, в 2017г. урожай зерновых превзойдет ожидания и составит 100 млн. т, хотя внутренняя нужда в зерне определяется в 70 млн. т. Избыточным в 2017 году предвидится и урожай гречихи. Немаловажно повысить производство мяса скота и птицы, молока, овощей, плодово-ягодной продукции, винограда. Достаточных для внутреннего рынка показателей производства мяса и птицы планируется достичь через 2-3 года, молочной продукции – через 7-10 лет. Полное обеспечение российских потребителей отечественными овощами и фруктами прогнозируется через 3-5 лет. И здесь, конечно же, нельзя обойтись без КФХ России.[1]

Все эти вопросы могли бы быть решены неплохими вложениями в аграрную сферу России, тем не менее, в этом году проблема инвестирования предстает как один из существенных тормозов совершенствования агропромышленного комплекса. Независимо от благополучных обстоятельств, нерентабельность большего числа сельскохозяйственных предприятий не дает возможности прогнозировать существенный наплыв инвестиций. Инвестирование, почти что, в каждый сегмент агропромышленного комплекса считается смелым вложением.[1]

Нельзя не затронуть такую проблему фермерства как трудность в получении кредитов. Выступивший на одном из форумов, министр сельского хозяйства РФ Александр Ткачев объявил, что федеральное аграрное ведомство будет защищать законодательные начинания, которые помогают добыть выгодные кредитные условия для сельскохозяйственных компаний и КФХ страны. Важнейшая миссия на сегодняшний день, это насколько возможно облегчить процедуру получения субсидий, объединить меры господдержки и уменьшить финансовый пресс на субъекты. Он также напомнил, что в минувшем году поддержка фермерства выросла практически в два раза – до 14 млрд. рублей. Вводится другая мера по поддержке коопераций на селе.

Большее количество фермеров, новичков, выигравших гранты, создали бизнес на основе собственных подсобных хозяйств. В текущем году на поддержку фермерства рассчитывают направить 14 млрд. рублей, из которых гранты составят 8 млрд. рублей, кредиты – почти 5 млрд. рублей, на поддержку кооперации – 1 млрд. рублей. Также уже повысили объем грантовой поддержки кооперативов в два с половиной раза – до одного миллиарда рублей. Ставропольский край одним из первых в России, подав заявку для участия в конкурсе Минсельхоза РФ по данному направлению и благополучно сдал этот экзамен.[7]

Сегодня зоной усиленного сельскохозяйственного производства, а также примером для других субъектов, может являться Орловская область, 90% всех земель субъекта – это земли сельскохозяйственного назначения, в селах проживает до 300 000 человек, т. е. 40% населения. Союз крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов Оренбургской области был признан лучшей региональной организацией в составе Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России (АККОР).

В Оренбургской области функционирует около 7800 фермерских хозяйств, главным видом деятельности которых является сельское хозяйство. Общая площадь обрабатываемой земли фермерскими хозяйствами области составляет 1,4 млн. га. Оренбургские фермеры содержат больше 57 тыс. голов крупного рогатого скота. Производство молока, скота и птицы тоже растет: 103% и 101,7% по сравнению с 2014 годом. Правительством области предоставляется существенная поддержка КФХ. Так, в 2015 году КФХ региона получили почти что 2 млрд. рублей средств государственной поддержки из 5,8 млрд. рублей, предоставленных для развития всецело сельского хозяйства области.[4]

Также, лучшей региональной фермерской организацией признана Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов Ставропольского края.[7]

Наряду с Орловской областью, и другие регионы страны, в том числе и юг Северный Кавказ, интересуются фермерскими хозяйствами. Как и все другие регионы, здесь тоже была предоставлена господдержка для начинающих фермеров. И эти труды не прошли даром. С 2014 года количество фермерских хозяйств, в Чеченской Республике увеличилось на 138,7%. И таким образом, на сегодняшний день в республике зарегистрировано и действуют 4 275 КФХ.[2] что отнюдь, не является конечным показателем, так как число желающих заниматься фермерским хозяйством растет здесь с каждым днем. Причем учитывая тот факт, что и климатические и земельные условия благоприятствует развитию сельского хозяйства в республике.

Таким образом, развитие АПК страны, является одной из наиболее острых проблем на сегодняшний день, но в месте с тем, данная отрасль имеет большой потенциал и его необходимо развивать с большими усилиями. Потому что именно это может послужить развитию экономики страны, а также ограничению социальной напряженности в обществе.

Библиографический список

1. Развитие сельского хозяйства в России: реалии и перспективы [Электронный ресурс]. // Режим доступа: <http://www.kp.ru/guide/razvitie-sel-skogo-khozjalstva-v-rossii.htm> | (дата обращения: 29.03.2017г.)
2. Успешно реализуемые гранты [Электронный ресурс]: Чечня сегодня. // Режим доступа: <https://chechnyatoday.com/content/view/full/289899> (дата обращения: 10.04.2017г.)
3. Всероссийская политическая партия: Аграрная партия России [Электронный ресурс]. // Режим доступа: <http://xn--7sbk1a7aifeu8l.xn--p1ai/Index.php/ahiv/2966-4-02-2016-v-rossii-v-2015-godu-obrazovano-pochti-29-tysyach-kfkx> (дата обращения: 13.04.2017г.)

4. Фермерский союз Оренбургской области стал лучшим в России [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.orenburg-gov.ru/news/apk/femerskiy-soyuz-orenburgskoy-oblasti-stal-luchshim-v-rossii/> (дата обращения: 8.05.2017г.)
5. Российская общественная инициатива [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.roi.ru/24093/> (дата обращения: 07.05.2017г.)
6. Рейтинг регионов России по производству молока в крестьянско-фермерских хозяйствах в 2015 году [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://kvedomosti.ru/news/rejting-regionov-rossii-po-proizvodstvu-moloka-v-krestyansko-femerskix-xozyajstvax-v-2015-godu.html> (дата обращения: 07.05.2017г.)
7. Ставропольская Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств лучшая в России [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.mshsk.ru/ministries/info/news/5844/> (дата обращения: 06.05.2017г.)

References

1. Razvitiye sel'skogo hozyaistva v Rossii: realii i perspektivy [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.kp.ru/guide/razvitiye-sel-skogo-khozjaistva-v-rossii.html> (дата обращения: 29.03.2017г.)
2. Uspeshno realizuemye granty [Электронный ресурс]: SChetnaya segodnya // Режим доступа: <https://chechnyatoday.com/content/view/289899> (дата обращения: 10.04.2017г.)
3. Vserossiyskaya politicheskaya partiya: Agramaya partiya Rossii [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://xn----7sbbk1a7alfeu8l.xn--p1ai/index.php/arniv/2966-4-02-2016-v-rossii-v-2015-godu-obrazovano-pochti-29-tysyach-kfkh> (дата обращения: 13.04.2017г.)
4. Femerskiy soyuz Orenburgskoy oblasti stal luchshim v Rossii [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.orenburg-gov.ru/news/apk/femerskiy-soyuz-orenburgskoy-oblasti-stal-luchshim-v-rossii/> (дата обращения: 8.05.2017г.)
5. Rossiyskaya obshchestvennaya initsiativa [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.roi.ru/24093/> (дата обращения: 07.05.2017г.)
6. Rejting regionov Rossii po proizvodstvu moloka v krest'yansko-femerskix hozyajstvax v 2015 godu. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://kvedomosti.ru/news/rejting-regionov-rossii-po-proizvodstvu-moloka-v-krestyansko-femerskix-xozyajstvax-v-2015-godu.html> (дата обращения: 07.05.2017г.)
7. Stavropol'skaya Assotsiatsiya krest'yanskih (femerskix) hozyajstv luchshaya v Rossii [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.mshsk.ru/ministries/info/news/5844/> (дата обращения: 06.05.2017г.)

РАЗВИТИЕ БИБЛИОТЕЧНОЙ СЕТИ СТРАНЫ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Батталова С.С., соискатель, Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна

Аннотация: Огромный рост количества информационных ресурсов в мире, активное использование электронных информационных ресурсов и современных компьютерных технологий привело к формированию эффективных и востребованных коммерческих сервисов по сбору научной информации, формированию баз данных и предоставлению подписки на доступ к ним.

Наряду с этим отмечается и высокая активность библиотечных организаций Кыргызстана, нацеленная на обеспечение широты представления и свободы доступа информации для различных пользовательских групп. Вопросы компьютеризации и повышения технологичности библиотек и сегодня очень актуальны, однако у библиотечной сети есть очень большой потенциал, основанный как на высоком профессионализме и постоянно совершенствующем опыте корпоративной работы. Эта сеть, охватывающая все регионы страны, несмотря на низкое финансирование продолжает оставаться одним из немногих действующих и развивающихся источников культуры и науки в отдаленных регионах, имеет высокую степень кооперации и большой позитивный опыт в совместном использовании различного рода информационных ресурсов, обладает большим опытом привлечения целевой аудитории и оказания различного рода информационных услуг.

В этой связи в современных условиях крайне важно использовать этот потенциал при разработке государственных и муниципальных программ и проектов, направленных на развитие доступа к информации, государственным услугам и ресурсам в регионах и отдаленных уголках страны.

Ключевые слова: Государственные услуги, электронное правительство, библиотеки, услуги библиотек, библиотечные консорциумы.

Abstract: The enormous growth of information resources in the world, active use of electronic information resources and computer technologies led to the formation of effective and demanded commercial services for the collection of scientific information, creation of scientific information databases and the provision of subscription to access to the resources.

Along with this, there was also a high level of activity of library organizations, aimed at providing a breadth of presentation and freedom of information access for various user groups. The issues of computerization and improving the technological level of libraries are very urgent on the agenda, however Kyrgyzstan library network has a very large potential, based both on high professionalism and constantly improving experience of corporate work. This network, covering all regions of the country, despite of low funding continues to be one of the few active and developing sources of culture and science in remote regions, has a high level of cooperation and a great positive experience in the joint use of various information resources, has extensive experience in attracting the target audience and rendering various kinds of information services.

In this context, in the current situation, it is extremely important to use this potential when developing state and municipal programs and projects aimed to develop access to information, public services and resources in the regions and remote corners of the country.

Keywords: Public services, e-government, libraries, library services, library consortia.

Огромный рост количества информационных ресурсов в мире, активное использование электронных информационных ресурсов и современных компьютерных технологий привело к формированию эффективных и востребованных коммерческих сервисов по сбору научной информации, формированию баз данных и предоставлению подписки на доступ к ним.

Наряду с этим отмечается и высокая активность библиотечных организаций, нацеленная на обеспечение широты представления и свободы доступа информации для различных пользовательских групп. Высокая стоимость коммерческих баз данных привела к росту библиотечной активности в части создания различного рода, ассоциаций, консорциумов, объединений, главной целью которых стала противодействие ценовому диктату информационных провайдеров и обеспечению сбалансированной политики в области обеспечения пользователей оперативной и достоверной информацией.

Необходимость кооперации значительно возрастает в условиях технологической и структурной перестройки экономики. В современной системе экономических отношений, где огромную роль играет развитие наукоемких технологий, активное инвестирование в инновации, оперативный доступ к самым последним достижениям научной мысли и прикладной науки, к информационным ресурсам, развитию сетевых информационных сервисов, в том числе через Интернет становится жизненно важным для многих, в том числе и государственных органи-

заций. В этой связи наличие стабильной, разветвленной сети информационных центров, способных предоставлять доступ к подобного рода ресурсам является требованием времени.

В числе одобренных и успешных стратегий объединения библиотек следует отметить процесс кооперации для объединения ресурсов (информационных, финансовых, интеллектуальных, материальных) на базе новейших коммуникационных систем. Отстаивая прогрессивные изменения в нормах авторского права и существующие механизмы лицензирования доступа, совершенствуя принятые правила системы электронной доставки документов библиотеки создают организационные структуры, позволяющие преодолевать проблемы дефицита информации и повышать уровень оказания информационных услуг. Такими структурами, показавшими свою эффективность в настоящее время признаны консорциумы библиотек. Общее количество таких объединений составляет порядка 200 по всему миру [1].

Созданный в 2002 году библиотечно-информационный консорциум Кыргызстана активно работает и за прошедший период смог реализовать большое число проектов, мобилизовать деятельность библиотек разного типа на повышение количества и качества информационных услуг.

Для того чтобы деятельность консорциума или иной библиотечной корпорации продвигалась успешно, в современных условиях, необходимо не только иметь соответствующую организационную структуру, но и активно развивать свою информа-

ционно-технологическую базу, документы, регламенты, схемы для унификации деятельности консорциума, с учетом мировых тенденций и существующего положения дел в стране. Библиотеки-участницы корпорации либо используют единую информационную систему, либо разрабатывают правила и нормы, обеспечивающие непрерывную связь и координацию между информационными ресурсами участников корпорации.

Основными задачами корпоративной деятельности библиотек, решение которых связано с кооперацией в области расширения использования информационных технологий и координации в использовании информационных ресурсов являются следующие:

- определение организационных и технологических принципов построения и функционирования эффективной и динамично развивающейся корпоративной информационной сети;
- унификация и согласование правил взаимодействия при создании корпоративных информационных ресурсов;
- использование согласованных и открытых для всех участников стандартов при создании информационных ресурсов;
- разработка согласованных правил по организации доступа к корпоративным ресурсам.

Обобщая опыт создания, и анализируя принципы функционирования наиболее развитых автоматизированных библиотечных информационных компьютерных сетей, мы можем представить основные технологические принципы построения подобных сетей. Они могут быть сведены к следующим параметрам:

1. По форме организации - распределенная корпоративная библиотечно-информационная сеть. Представляет собой комплекс организационных, технологических, технических и информационных средств, предназначенных для создания и использования объединенных информационных ресурсов с целью удовлетворения растущих потребностей пользователей.
2. По составу участников - может быть неоднородной. Неоднородность связана с различной степенью оснащенности программными и техническими средствами, а также доступам к коммуникационным каналам.
3. По квалификации персонала, объем, качество и характер накопленных информационных ре-

сурсов - может быть также различным, что связано с национальным и региональными условиями финансирования и организации.

4. По степени открытости фондов - требует системной координации в части максимального раскрытия информационного потенциала.

5. По уровню участия библиотек корпорации в процессах ее деятельности - зависит от количественного состава и собственных целей участников корпорации.

6. По принятой организационной структуре (уровню кооперации) - иерархическая структуры с распределенными функциями, но предполагающую определенную гибкость в рамках реализации ключевых проектов.

7. По распределению ролей и обязанностей в рамках корпорации - представляет собой открытую систему, в которой участники используют различные платформы, имеющие технические возможности для взаимодействия и согласованного информационного обмена как с отечественными, так и зарубежными информационными центрами и их системами.

Информационное взаимодействие библиотек и организаций, членов консорциума библиотек Кыргызстана, имеет своей целью интеграцию существующих и вновь создаваемых локальных информационных систем. Для этого необходимо знание и применение современных коммуникационных систем и подключения к глобальным информационным компьютерным сетям с целью достижения современного уровня обслуживания пользователей и обеспечения свободного доступа к информационным ресурсам.

Особенно ярко позитивный опыт кооперации сил и ресурсов библиотек Кыргызстана проявляется в совместной деятельности по предоставлению доступа к мировым информационным научным ресурсам. Анализ статистики доступа пользователей библиотек Кыргызстана показывает, что благодаря совместной деятельности значительно, в разы, снижается стоимость скачивания для одной статьи из информационных баз данных (далее БД) научной информации (например БД крупнейшего агрегатора научных ресурсов ведущих издательств мира «EBSCO Publishing»), как это показано на рис. 1, что безусловно, демонстрирует положительный экономический эффект совместной корпоративной деятельности.

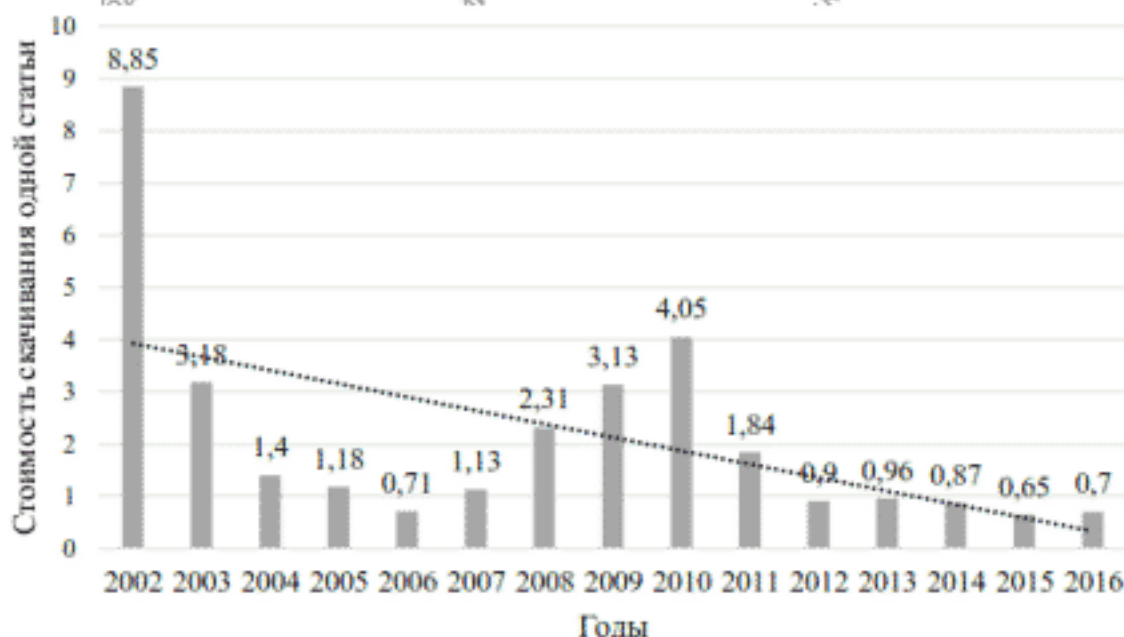


Рисунок 1 - Динамика снижения стоимости скачивания статьи из электронных баз данных за период 2002 - 2016 гг. (по данным статистики обращений к БД EBSCO Publishing)

Данные графика на рис. 1 позволяют увидеть, что в 2015-2016 гг. средняя стоимость скачивания составила менее доллара за статью (0.67 доллара США), что является высоким показателем [2, 36]. Следует отметить, что такая положительная динамика достигнута, несмотря на значительные проблемы с технической оснащённостью библиотек Кыргызстана.

Как показывают отчетные данные, представленные Национальной библиотекой Кыргызской Республики, наблюдается значительная нехватка и проблемы с обеспечением компьютерными технологиями, особенно в сельской местности [3, 45]. Данные о количестве такой техники и возможностях доступа в Интернет в библиотеках Кыргызстана по состоянию на начало 2017 года представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Количество компьютерной техники и наличие доступа в Интернет в публичных библиотеках г. Бишкек и регионах страны (по состоянию на январь 2017 г)

Регион	Количество компьютерной техники	Компьютеров с доступом в Интернет	Всего библиотек
Бишкек			
Национальная библиотека	92	30	1
Республиканская библиотека для детей и юношества	131	118	1
Городская централизованная библиотечная сеть г. Бишкек	46	14	18
Итого по г.Бишкек	269	162	20
Регионы			
Баткенская область	30	7	76
Джалал-Абадская область	102	35	185
Иссык-Кульская область	150	76	115
Нарынская область	89	39	123
Ошская область	126	59	193
Таласская область	27	10	76
Чуйская область	151	89	199
Итого по регионам страны	675	315	967

В соответствии с приведенными в таблице 1 данными, в г. Бишкек две крупные библиотеки располагают парком компьютерной техники, соответствующий одной трети компьютерной техники всех остальных публичных библиотек. Примерно в той же пропорции имеется и доступ в Интернет. Это говорит о значительном цифровом неравенстве, которое является очень серьезным фактором, сдерживающим развитие внедрения новых технологий в управлении и обеспечении доступа к информационным услугам.

Результаты наших исследований и наблюдений очень близки и во многом совпадают с результатами исследования Фонда «Гражданская инициатива Интернет политики». Полученные данные показывают, что около 70% пользователей Интернет в Кыргызстане проживает в г. Бишкек и Ош. Остальные 30% - жители регионов страны [4, 11]. Преодоление подобного неравенства - еще одна задача библиотечной корпорации, а в условиях развития информационного общества - эта задача является одной из ключевых.

Одним из возможных вариантов решения проблемы мы считаем внедрение мобильного Интернета, а, значит, и обеспечение возможности библиотек и их пользователей значительно повысить уровень использования Интернет и информационных технологий в практике ежедневной деятельности, а также в рамках развития корпоративной сети и корпоративного взаимодействия.

Как показывает тот же отчет Фонда «Гражданская инициатива Интернет политики» скорость развития мобильного Интернета и его проникновение на территории страны значительно (в несколько раз) опережает развитие сети по оптоволоконным сетям. Практически все мобильные операторы предлагают мобильный Интернет, и, с развитием конкуренции между сотовыми операторами, стоимость подобной услуги сокращается с каждым годом, и данная услуга становится все более доступной для жителей страны.[4, 28]. Распределенные компьютерные сети с регулируемым уровнем

доступа, позволят получить в полном объеме доступ к информационным базам данных информации вне зависимости от месторасположения каждой отдельной библиотеки, члена консорциума.

Безусловно, вопросы компьютеризации и повышения технологичности библиотек и сегодня по-прежнему актуальны, однако у библиотечной сети есть очень большой потенциал, основанный на высоком профессионализме и постоянно совершенствующем опыте корпоративной работы. Эта сеть, охватывающая все регионы страны, несмотря на низкое финансирование продолжает оставаться одним из немногих действующих и развивающихся источников культуры и науки в отдаленных регионах, имеет высокую степень кооперации и большой позитивный опыт в совместном использовании различного рода информационных ресурсов, обладает большим опытом привлечения целевой аудитории и оказания различного рода информационных услуг.

В этой связи в современных условиях крайне важно использовать этот потенциал при разработке государственных и муниципальных программ и проектов, направленных на развитие доступа к информации, государственным услугам и ресурсам в регионах и отдаленных уголках страны [5, 181]

В рамках разработки программ информатизации, электронного правительства, оказания государственных услуг необходимо обратить особое внимание на возможности библиотечных корпораций, ассоциаций, чтобы все шире применять нарабатываемые ими возможности, привлекать их к участию в процессы обсуждения, к работе деятельности межведомственных групп и комиссий по разработке стратегий и планов развития регионов.

При этом библиотекам, существующим в рамках государственного финансирования и регулирования, представляющим собой стабильную, разветвленную и устойчивую сеть, действующую на территории всей страны, есть, что предложить для поддержки государственных программ в области развития коммуникаций, дистанционного обучения, под-

держки программ оказания государственных услуг населению.

Основываясь на анализе данных, полученных о деятельности библиотек Кыргызстана, имеющих опыт работы с современными информационными и коммуникационными технологиями, а также являющихся членами библиотечного объединения (Консорциум библиотек Кыргызстана) подобная кооперация дает библиотекам следующие дополнительные преимущества:

- сокращение времени на обработку информации;
- возможность многократного использования данных (исключение дублирования);
- обеспечение сочетания централизованного банка данных (например, сводный каталог библиотек страны) с возможностью доступа и загрузки данных из централизованной базы в собственные (региональные) банки данных (например, электронные каталоги сельских библиотек);
- экономии средств за счет кооперации и координации в вопросах приобретения информационных ресурсов;
- обеспечение взаимодействия членов корпорации между собой посредством использования современных каналов коммуникации;
- создание технологических и коммуникационных предпосылок и условий для обеспечения доступа самых отдаленных членов корпорации к мировым информационным ресурсам;
- широкий охват всех групп пользователей, независимо от места проживания, социального и материального статуса;
- предоставление технических возможностей и условий для доступа к информационным ресурсам в любом из форматов представления;
- координация деятельности с организациями, формирующими и развивающими национальную информационную инфраструктуру;
- формирование национального информационного контента, продвижение и обеспечение доступа к национальным информационным ресурсам заинтересованным лицам, организациям и т.п. как в стране, так и извне, из любой точки мира.

Внедрение нового сервиса – консультирование пользователей и помощь в работе с ресурсами государственных органов и сайтами государственных и муниципальных услуг, безусловно, потребуют от библиотекарей новых навыков и знаний, а также изучения современных подходов в этом секторе.

В этой связи первоочередными и важными задачами подготовительного этапа могут стать:

1. Создание рабочей межведомственной группы по формированию стратегии использования потенциала сети публичных библиотек и государственных центров оказания услуг населению.
2. Формирование концепции расширения условий для развития и внедрения государственных

услуг через сеть публичных, специальных и других библиотек страны

3. Координация деятельности с государственными структурами, участвующими в процессе оказания государственных услуг.

4. Решение технических вопросов и координация работ, связанных с обеспечением доступа к компьютерной сети государственных услуг.

5. Создание базы для обучения и совершенствования навыков работы в секторе оказания государственных услуг для ответственных специалистов библиотек.

6. Разработка и координация правил и процедур предоставления консультационных и информационных услуг, оказываемых библиотеками в рамках программы повышения качества и развития уровня оказания государственных услуг через библиотеки.

Мы полагаем, что результатом такой работы могут быть следующие позитивные изменения:

- Значительное повышение уровня информированности граждан и повышения уровня использования государственных услуг.
- Формирование современных принципов открытости и взаимодействия государственных органов и населения через расширение возможностей и получения адресной помощи требуемых государственных услуг.
- Налаживание устойчивых и открытых каналов обратной связи между гражданами, юридическими лицами и государственными структурами для совершенствования спектра и принципов оказания государственных услуг.
- Расширение спектра государственных услуг, повышения их качества и рост уровня доверия граждан к исполнительной власти, как в регионах, так и в государстве в целом.
- Повышение активности и открытости государственных органов, как органов, выполняющих первостепенную роль в развитии страны.
- Использование потенциала развития библиотек и гуманизация взаимодействия народа и государства.

Опираясь на данные о состоянии библиотек, уровне развитии библиотечной сети и вовлеченности ее в реализацию культурных и образовательных проектов, мы можем сказать, что поставленная в рамках этой статьи задача об эффективном использовании потенциала сети является выполнимой в самое ближайшее время. Наличие и активная деятельность консорциума библиотек, позволит осуществить координационную и административную деятельность, а также реализовать возможность проведения образовательных и обучающих мероприятий для библиотечных специалистов в области оказания государственных услуг.

Библиографический список

1. ICOLC Participating Consortia [Электронный ресурс] // International Coalition of Library Consortia (ICOLC). - ICOLC. - Режим доступа: <http://icolc.net/consortia>. (дата обращения 22.03.2017).
2. Батталова С.С. Доступ к научной информации как один из факторов экономического развития страны. КазЭУ хабаршысы - Вестник КазЭУ. - Алматы. - 2014 г. - № 2 (98). с. 31-42.
3. Национальная библиотеки Кыргызской Республики Годовой отчет Национальной библиотеки КР за 2015 г. [Текст]. - Бишкек: Ф.И, 2016. - 96 с.
4. ГИПИ, Обзор рынка телекоммуникаций в Кыргызской Республике: по состоянию на конец 2015 г. [Отчет]. - Бишкек: Общественный фонд «Гражданская инициатива Интернет политики», 2016. - 56 с.
5. Батталова С.С., Эмиров Н.Д. Совершенствование управления корпоративными библиотечно-информационными системами для развития современного спектра услуг (на примере деятельности библиотечного консорциума Кыргызстана) / Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал. № 1 (61) 2017. с. 180.

References

1. ICOLC Participating Consortia [Электронный ресурс] // International Coalition of Library Consortia (ICOLS). - ICOLC. - Режим доступа: <http://icolc.net/consortia>. (дата обращения 22.03.2017).
2. Battalova S.S. Dostup k nauchnoj informacii kak odin iz faktorov ehkonomicheskogo razvitiya strany / KazEHU habarshysy - Vestnik KazEHU. - Almaty. - 2014 g. - № 2 (98). s. 31-42.
3. Nacional'naya biblioteki Kyrgyzskoj Respubliki Godovoj otchet Nacional'noj biblioteki KR za 2015 g. [Tekst]. - Bishkek: b.i., 2016. - 96 s.
4. GIPI, Obzor rynka telekommunikacij v Kyrgyzskoj Respublike: po sostoyaniyu na konec 2015 g. [Otchet]. - Bishkek : Obshchestvennyj fond «Grazhdanskaya Iniciativa Internet politiki», 2016. - 56 s.
5. Battalova S.S., EHmirov N.D. Sovershenstvovanie upravleniya korporativnymi bibliotечно- informacionnymi sistemami dlya razvitiya sovremenogo spektra uslug (na primere deyatel'nosti bibliotечноgo konsorciuma Kyrgyzstana / Problemy sovremennoj ehkonomiki. Evrazijskij mezhdunarodnyj nauchno-analiticheskij zhurnal. № 1 (61) 2017. s. 180.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ОБЛАСТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ

Белова Т.Д., аспирант, Владимирский Государственный Университет имени А.Г. и Н.Г. Столетовых

Аннотация: В исследовании проведена систематизация существующих в научной литературе подходов к особенностям влияния государственно-частного партнерства на энергоэффективность региона. В статье рассмотрены основные особенности функционирования ресурсоснабжающих предприятий. Сделан вывод о том, что именно государство должно выступать регулятором процесса повышения энергоэффективности, определять порядок и правила взаимоотношений всех сторон данного процесса, а также создавать условия способствующие повышению энергоэффективности в стране. Кроме того, государству следует отстаивать интересы будущих поколений, физически не способных отстаивать свои интересы. Установлено, что для повышения энергоэффективности государство, бизнес и общество, являясь стейкхолдерами, должны взаимодействовать друг с другом и обмениваться ограниченными ресурсами - капиталом, персоналом, технологиями, оборудованием, компетенциями.
Ключевые слова: государственно-частное партнерство, энергоэффективность

Abstract: In the study conducted by systematizing the existing in scientific literature, approaches to the peculiarities of the impact of public-private partnership for energy efficiency in the region. The article describes the main features of the functioning of the supply companies. It is concluded that the state should be the regulator of the energy efficiency process, to determine the order and rules of mutual relations of all parties to this process, as well as to create conditions conducive to energy efficiency in the country. In addition, the state should defend the interests of future generations, is not physically able to defend their interests. It is established that for increase of efficiency of government, business and society, as stakeholders should interact with each other and share limited resources such as capital, personnel, technology, equipment, competence.

Keywords: partnership of State and private businesses, energy efficiency

Энергетика относится к одной из основных отраслей экономики России. Современное состояние инженерной инфраструктуры находится в неудовлетворительном состоянии, что прежде всего связано с недостаточным объемом финансирования. Ограниченность роста тарифов на коммунальные услуги, минимальный объем бюджетного софинансирования, сложные механизмы привлечения дополнительных источников приводят к ежегодному дефициту источников финансирования на реконструкцию и модернизацию объектов инженерной инфраструктуры, и как следствие, к увеличению их износа. Неудовлетворительное техническое состояние объектов топливно-энергетического комплекса приводит к ухудшению качества оказываемых услуг, увеличению количества аварий.

Высокий уровень затрат на топливно-энергетические ресурсы, большой износ объектов топливно-энергетического комплекса, устаревшее оборудование, недостаточный объем финансовых средств свидетельствуют о необходимости модернизации инженерной инфраструктуры с применением новейших современных энергоэффективных технологий на базе существующих ресурсоснабжающих предприятий.

В соответствии с постановлением Правительства РФ от 23.05.2006 №307 «О порядке предоставления коммунальных услуг гражданам» [1]: «Ресурсоснабжающая организация - это юридическое лицо независимо от организационно-правовой формы, а также индивидуальный предприниматель, осуществляющие продажу коммунальных ресурсов».

Егорова Д.А. [2, с. 21] в своей работе отмечает, что: «К ресурсоснабжающим относятся организации и принадлежащие им на праве собственности объекты коммунальной инфраструктуры, подразделения, поддерживающие непрерывную передачу и распределение электроэнергии, тепловой энергии, воды, газа, водоотведение от и до установленных границ объекта жилой недвижимости, а также организации, оказывающие предоставление прочих персональных услуг, относящихся к коммунальным».

Ресурсоснабжающие предприятия выступают посредником между производителем и потребителем коммунальных услуг. При этом очень часто ресурсоснабжающая организация является и производителем

и транспортировщиком энергетических ресурсов.

Ресурсоснабжающие организации имеют ряд особенностей. Прежде всего, это связано с неразрывностью процесса производства и потребления коммунальных услуг, его непрерывностью, вне зависимости от времени года и суток. Коммунальные услуги не могут быть заменены, запасены, невозможно отложить потребление услуг на более поздний период, а произвести сейчас. Объем потребления коммунальных услуг напрямую зависит от природно-климатических условий и географического положения, при этом цена не оказывает существенного влияния на их спрос. Коммунальные услуги можно количественно измерить, оценить их уровень потребления. Важной особенностью является то, что ресурсоснабжающие организации относятся к субъектам естественных монополий, для функционирования которых необходимо наличие инженерной инфраструктуры и мощностей. Об этом же пишет Егорова Д.А. [2, с. 159], Ряховская А.Н., Ряховский Д.И. [3, с. 67], Абдулхаков А.Р. [4, с. 207], Язев Е.Ю. [5, с. 185].

В связи с вышеизложенным считаем, что роль государства в процессе энергосбережения и повышения энергоэффективности значительна. На наш взгляд именно государство должно выступать регулятором процесса повышения энергоэффективности, определять порядок и правила взаимоотношений всех сторон данного процесса, а также создавать условия способствующие повышению энергоэффективности в стране. Кроме того, государству следует отстаивать интересы будущих поколений, физически не способных отстаивать свои интересы.

По мнению Дж.Ю. Стиглица, с которым мы согласны, государство должно активно управлять там, где на рынке преобладает монополия и отсутствует сильная конкуренция, либо существуют препятствия для вхождения в отрасль [5, с. 320]. Эту идею поддерживают современные ученые Петров А.В., Юнусов А.М. [6, с. 9], Рудченко Н.Н. [7, с. 185], Ешеев В.В. [8, с. 281], Калинина Н.В. [9, с. 7], Язев В.А. [10, с. 25], Землячева Е.А. [11, с. 125].

При этом одной из основных задач энергетической стратегии России до 2035 г. является переход от ресурсно-сырьевого к ресурсно-инновационному

развитию ТЭК, опирающемуся на полное использование отечественного ресурсного и инновационного потенциалов за счёт формирования длинных технологических цепочек с их насыщением инновационными технологиями [12]. Стратегией определены основные целевые ориентиры в области повышения энергоэффективности: снижение уровня электроёмкости ВВП на 40%, а энергоёмкости – на 50% к 2035 г. (от уровня 2010 г.). Одной из основных проблем неэффективного использования топливно-энергетических ресурсов стратегия определяет техническое отставание. В связи с чем приоритетными являются дорогостоящие проекты по строительству новых и реконструкции уже существующих объектов топливно-энергетического комплекса с использованием современных энергоэффективных технологий. В условиях современной тарифной политики и бюджетного дефицита привлечение различных внебюджетных источников является актуальной задачей. Однако, капиталоемкость проектов, длительный период окупаемости, значительные риски недополучения прибыли, неизмеримость социального эффекта с точки зрения показателей энергоэффективности затрудняют привлечение инвестиций в топливно-энергетический комплекс.

Для решения данных проблем необходимо разработать такой механизм, который позволит объединить интересы и усилия власти, бизнеса и общества в равных долях. На наш взгляд наиболее полно данным требованиям отвечает инструмент государственно-частного партнерства.

Соглашаясь с мнением Шевелкиной К.Л. [13, 136] мы считаем, что государственно-частное партнерство представляет социально-экономический институт развития современной экономики в формате институционально-организационного конструктивно-го альянса обладающих уникальными характеристиками и особыми преимуществами государственными и частных структур для совместного решения социально значимых задач, традиционно относящихся к ведению государства; становление и развитие ГЧП есть процесс, направленный на достижение социально-экономической стабильности и национальной безопасности, формирующий толерантное отношение между государственными и бизнес-структурами и институтами гражданского общества.

Для повышения энергоэффективности государство, бизнес и общество, являясь стейкхолдерами, должны взаимодействовать друг с другом и обмениваться ограниченными ресурсами - капиталом, персоналом, технологиями, оборудованием, компетенциями. При этом государство располагает знаниями об общих условиях хозяйствования: Налоговой, Бюджетной, инвестиционной, финансовой, социальной и таможенной политике, а бизнес - практическими знаниями работы бизнеса, такими как существующие барьеры вхождения на рынок, механизм рыночных отношений и др. Для того, чтобы государственно-частное партнерство в области повышения энергоэффективности было плодотворным необходимо учесть интересы каждой из сторон. При этом следует помнить, что взаимодействуя между собой стейкхолдеры для достижения какой-либо цели, прежде всего, заинтересованы в собственной выгоде. С позиции повышения энергоэффективности основными интересами государства являются: снижение энергоёмкости ВВП, снижение расходов из бюджетов всех уровней на энергоресурсы, повышение энергобезопасности, снижение выбросов загрязняющих веществ в атмосферу и сокращение сбросов сточных вод, снижение социальной напряженности; бизнеса - снижение расходов на топливно-энергетические ресурсы; увеличение прибыли, повышение конкурентоспособности производимой продукции и оказываемых услуг, возможность получения страховых, кредитных, нало-

говых льгот, возможность получения бюджетных средств на разработку и/или реализацию энергоэффективных проектов; общества - снижение расходов на жилищно-коммунальные расходы, улучшение качества жизни.

Следует отметить, что каждый из стейкхолдеров в результате партнерства получает свои преимущества. Так, государство получает - рост инвестиционной привлекательности, снижение расходов на энергоэффективные инвестиции за счет бюджетных источников, доступ к новым источникам финансирования, снижение социальной напряженности; бизнес - государственную поддержку в виде кредитных, налоговых, страховых льгот, повышение имиджа компании, снижение предпринимательских и инвестиционных рисков; общество - обеспечение топливно-энергетическими ресурсами соответствующего нормам законодательства надежности и качества, снижение расходов на услуги ЖКХ, улучшение экологической ситуации.

При этом, следует учитывать то, что на уровень энергоэффективности оказывают влияние не только сложившиеся условия хозяйствования внутри системы, но и ряд внешних факторов: инфляция, природно-климатические условия, географическое положение. Лапаев Д.Н. [14] в своей работе отмечает, что регион, являясь обособленной хозяйственной единицей, существует не изолированно, а внутри единой системы - страны, что свидетельствует о двойной природе региона. Дуализм заключается в том, что, с одной стороны, регион - часть энергоэффективной системы страны, подверженный влиянию федеральных органов власти и внешних факторов, с другой стороны, сам регион в совокупности с другими субъектами оказывает существенное влияние на энергоёмкость экономики страны в целом. Следовательно, для повышения энергоэффективности и снижения энергоёмкости страны в целом необходима эффективная работа каждого региона. Причем, в условиях современной экономики актуальной задачей является развитие государственно-частного партнерства - системы отношений между государством и бизнесом с целью реализации общественно значимых проектов, где каждая из сторон вносит свой вклад [15].

На рисунке 1 представлена схема государственно-частного партнерства с позиции повышения энергоэффективности.

Реализация государственно-частного партнерства в области повышения энергоэффективности представляет собой последовательность следующих этапов: разработка проекта по реализации интересов участников путем создания и эксплуатации энергоэффективных объектов; привлечение инвестиций из различных источников; эксплуатация и управление созданными в рамках проекта объектами путем заключения долгосрочных договоров и получение выгод всеми участниками в соответствии с их целями; переход объекта инвестиций по истечении срока договора в частную или государственную собственность.

Эффективность государственно-частного партнерства в области повышения энергоэффективности обеспечивается распределением рисков, что обеспечивается совместным участием всех заинтересованных сторон в процессе снижения энергопотребления и повышения энергоэффективности, исполнении каждой из сторон определенных задач, ответственности и рисков, которые могут быть обеспечены с наибольшей эффективностью.

Самыми главными преимуществами государственно-частного партнерства является взаимовыгодность и равноправность. Об этом же пишет К.Л. Шевелкина [13, с. 137].

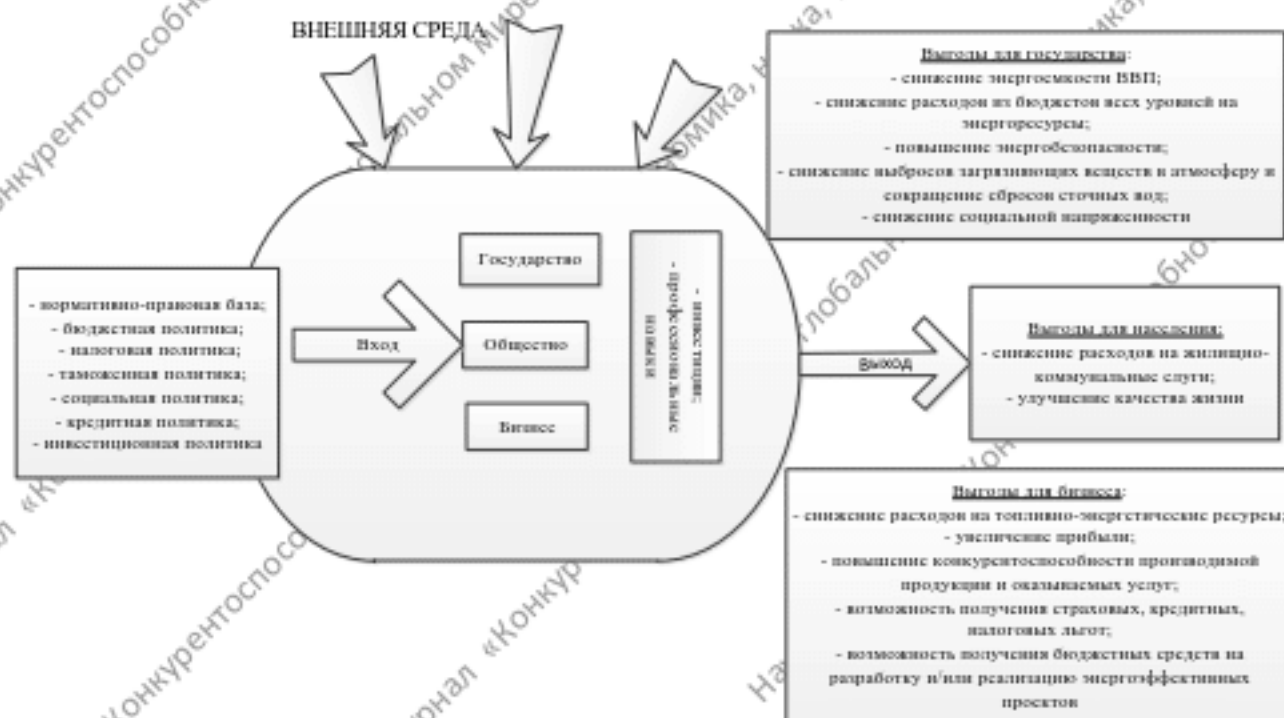


Рисунок 1 - Схема государственно-частного партнерства с позиции повышения энергоэффективности

Государственно-частное партнерство в области повышения энергоэффективности представляет собой привлечение инвестиций бизнеса в разработку и реализацию энергоэффективных проектов с целью снижения уровня энергопотребления как отдельного жителя так и государства в целом.

Таким образом, можно сделать вывод, что государственно-частное партнерство в области повыше-

ния энергоэффективности является современным механизмом привлечения инвестиций в сферу государственной ответственности, являясь при этом смешанной формой финансирования энергоэффективных проектов с целью развития общественной инфраструктуры для ускорения экономического роста.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 23.05.2006 №307 «О порядке предоставления коммунальных услуг гражданам».
2. Егорова Д.А. Оптимизация структуры источников финансирования инвестиционной деятельности организаций жилищно-коммунального хозяйства: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М., 2015. 159 с.
3. Ряховская А.Н. Повышение эффективности государственного регулирования в условиях кризиса: целесообразность и необходимость / А.Н. Ряховская, Д.И. Ряховский // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2016. №1. С. 63 – 77.
4. Абдулхаков А.Р. Экономико-правовые аспекты функционирования естественных монополий / А.Р. Абдулхаков // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2008. №1. С. 207 – 208.
5. Стиблиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора / Дж.Ю. Стиблиц. М.: Издательство МГУ: ИНФРА-М, 1997. 720 с.
6. Петров А.В. Энергетическая функция государства / А.В. Петров, А.М. Юнусов // Вестник Южно-Уральского государственного университета. 2015. №1. С. 6 – 11.
7. Рудченко Н.Н. Направления отечественной и зарубежной инновационной политики в области энергетических проектов / Н.Н. Рудченко // Общество. Среда. Развитие. 2012. №2. С. 182 - 186.
8. Ешеев В.В. Топливно-энергетический комплекс России в условиях перехода к инновационной экономике / В.В. Ешеев // Теория и практика общественного развития. 2011. №4. С. 280 - 283.
9. Калинина Н.В. Проблемы и вопросы теории и истории государства и права / Н.В. Калинина // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Право. 2015. №1. том 15. С. 6 - 11.
10. Язев В.А. Повышение эффективности Российского топливно-энергетического комплекса на основе совершенствования государственного регулирования рыночных процессов: автореф. дис. ... доктора эк. наук: 08.00.05. М., 2004. 43 с.
11. Землячева Е.А. Государственно-правовое регулирование инвестиционной деятельности в топливно-энергетическом комплексе Российской Федерации: диссертация ... канд. экон. наук: 12.00.14. М., 2008. 202 с.
12. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. № 1715-р «Об Энергетической стратегии России на период до 2030 г.».
13. Шевелкина К.Л. Нормативно-правовая база государственно-частного партнерства // Экономика. Право. 2014. №4. С. 134 – 139.
14. Лапаев Д.Н. Внешняя и внутренняя среда как условие формирования системы управления дотационным регионом // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 10 (46). [электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/vneshnyaya-i-vnutrennyaya-sreda-kak-uslovie-formirovaniya-sistemy-upravleniya-dotatsionnym-regionom>.

15. Ларионова Наталья Александровна Роль и функции государственных органов власти в государственно-частном партнерстве // Кант. 2014. №3 (12). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-i-funktsii-gosudarstvennyh-organov-vlasti-v-gosudarstvenno-chastnom-partnerstve>.

References

1. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 23.05.2006 №307 «O poryadke predostavleniya kommunal'nyh uslug grazhdanam».
2. Egorova D.A. Optimizatsiya struktury istochnikov finansirovaniya investitsionnoy deyatel'nosti organizatsij zhilishchno-kommunal'nogo hozyajstva: dissertatsiya na soiskanie uchenoy stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk. M., 2015. 159 s.
3. Ryahovskaya A.N. Povyshenie ehfektivnosti gosudarstvennogo regulirovaniya v usloviyah krizisa: cel'esobraznost' i neobhodimost' / A.N. Ryahovskaya, D.I. Ryahovskiy // EHTAP: ehkonomicheskaya teoriya, analiz, praktika. 2016. №1. S. 63 – 77.
4. Abdulhakov A.R. EHkonomiko-pravovye aspekty funkcionirovaniya estestvennyh monopolij / A.R. Abdulhakov // Biznes v zakone. EHkonomiko-yuridicheskij zhurnal. 2008. №1. S. 207 – 208.
5. Stiglic Dzh.YU. EHkonomika gosudarstvennogo sektora / Dzh.YU. Stiglic. M.: Izdatel'stvo MGU: INFRA-M, 1997. 720 s.
6. Petrov A.V. EHnergeticheskaya funktsiya gosudarstva / A.V. Petrov, A.M. Yunusov // Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. 2015. №1. S. 6 – 11.
7. Rudchenko N.N. Napravleniya otechestvennoj i zarubezhnoj innovatsionnoj politiki v oblasti ehnergeticheskikh proektov / N.N. Rudchenko // Obshchestvo. Sreda. Razvitiye. 2012. №2. S. 182 – 186.
8. Esheev V.V. Toplivno-ehnergeticheskij kompleks Rossii v usloviyah perekhoda k innovatsionnoj ehkonomike / V.V. Esheev // Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya. 2011. №4. S. 280 – 283.
9. Kalinina N.V. Problemy i voprosy teorii i istorii gosudarstva i prava / N.V. Kalinina // Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Pravo. 2015. №1. tom 15. S. 6 – 11.
10. YAzhev V.A. Povyshenie ehfektivnosti Rossijskogo toplivno-ehnergeticheskogo kompleksa na osnove sovvershenstvovaniya gosudarstvennogo regulirovaniya vnochnykh processov: avtoref. dis. ... doktora ehk. nauk: 08.00.05. M., 2004. 43 s.
11. Zemlyacheva E.A. Gosudarstvenno-pravovoe regulirovanie investitsionnoy deyatel'nosti v toplivno-ehnergeticheskom komplekse Rossijskoj Federacii: dissertatsiya ... kand. ehkon. nauk: 12.00.14. M., 2008. 202 s.
12. Rasporyazhenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 13 noyabrya 2009 g. № 1715-r «Ob EHnergeticheskoy strategii Rossii na period do 2030 g.».
13. Shevelkina K.L. Normativno-pravovaya baza gosudarstvenno-chastnogo partnerstva // EHkonomika. Nalogi. Pravo. 2014. №4. S. 134 – 139.
14. Lapaev D.N. Vneshnyaya i vnutrennyaya sreda kak uslovie formirovaniya sistemy upravleniya dotatsionnym regionom // Upravlenie ehkonomicheskimi sistemami: ehlektronnyj nauchnyj zhurnal. 2012. № 10 (46). [ehlektronnyj resurs]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/vneshnyaya-i-vnutrennyaya-sreda-kak-uslovie-formirovaniya-sistemy-upravleniya-dotatsionnym-regionom>.
15. Lariónova Natal'ya Aleksándrovna Rol' i funktsii gosudarstvennyh organov vlasti v gosudarstvenno-chastnom partnerstve // Kant. 2014. №3 (12). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-i-funktsii-gosudarstvennyh-organov-vlasti-v-gosudarstvenno-chastnom-partnerstve>.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СУБЪЕКТОВ ПЛЕМЕННОГО МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА ПО СХЕМЕ «ФЕДЕРАЦИЯ-РЕГИОН-ХОЗЯЙСТВО»

Быстрова Н.Ю., старший преподаватель, Ярославский государственный университет им П.Г. Демидова

Аннотация: Племенное животноводство является одним из приоритетных видов экономической деятельности в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы, требующих реформирования посредством внедрения инновационных и экологических методов управления. Статья посвящена исследованию основных организационных аспектов формирования структуры управления деятельностью субъектов племенного молочного скотоводства по схеме «Федерация-регион-хозяйство» с учетом специфических особенностей этого вида деятельности и статистических данных о его развитии.

Ключевые слова: организационная структура, племенное скотоводство, объемный целевой показатель, удельный целевой показатель, поле управления.

Abstract: livestock breeding is one of priority kinds of economic activities in the framework of the State program of development of agriculture and regulation of markets of agricultural products, raw materials and food for 2013-2020, in need of reform through implementation of innovative environmental management techniques. The article investigates main organizational aspects of formation of structure of management by activity of the subjects of breeding dairy cattle breeding scheme "Federation-region-household" with regard to the specific characteristics of this kind of activity and statistical data on its development.

Keywords: organizational structure, pedigree breeding, bulk target, the specific target control field.

Обеспечение продовольственной независимости является основой устойчивого развития страны. В связи с этим необходимо, чтобы регионы решили задачу самообеспеченности так называемыми малотранспортабельными видами животноводческой продукции – цельным молоком, яйцами и т.п. Особенно это касается территорий городов, характеризующихся большой плотностью населения. Животноводство являлось и является основным направлением сельскохозяйственной деятельности, имеющее решающее потребительское значение для населения страны. В свою очередь, в рамках животноводства ведущее место занимает скотоводство, отличающееся высокими питательными свойствами его продукции. Одним из приоритетных ее видов является молоко. Оно относится к малотранспортабельным и скоропортящимся продуктам, поэтому молочное скотоводство размещается вблизи районов с высокой плотностью населения [1, с.13].

Совершенствование молочного скотоводства является одной из целевых подпрограмм, объявленных Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы (далее Государственная программа) [4]. К задачам данной программы относится «стимулирование роста производства основных видов сельскохозяйственной продукции и производства пищевых продуктов, направленное на импортозамещение». Выполнение этой задачи возможно только при переходе от производства простой продукции к наукоемкой и высокотехнологичной продукции и повышению ее конкурентоспособности. Это, в свою очередь, определяет необходимость развития племенного дела в молочном скотоводстве. Племенное дело, в том числе в скотоводстве, в России имеет свою давнюю и богатую историю. Опыт и достижения таких ученых как Емельянов А.С., Книга М.И., Рухкят А.А., Чамуха К.Д., Ростовцев Н.Ф., Дунин И.М. и др. заложили основу племенного дела в молочном скотоводстве, обозначив основные методы селекции крупного рогатого скота и оценки его продуктивности. Следует отметить, что на рубеже 20-21 вв. племенное дело отличалось некоторой инертностью, вызванной использованием

в разведении скота импортной племенной продукции, имеющей высокую оценку в части своих продуктивных и генетических качеств. Введенные в 2014 году в отношении России экономические санкции в части молока и молочной продукции заставили российских производителей молока наращивать свои мощности, а селекционеров активизировать свою деятельность в части направления повышения показателей продуктивности отечественного племенного скота и совершенствования методов его разведения. Как известно, увеличение производства молока может осуществляться экстенсивным путем – посредством увеличения числа хозяйств и поголовья скота и интенсивным – посредством улучшения условий содержания и кормления, повышения генетического потенциала скота, а также, длительности продуктивного использования животного. Россия до настоящего времени шла по первому пути, что привело к снижению показателей продуктивности по сравнению с зарубежными хозяйствами. Но вместе с тем, современная экономика обязывает молочное животноводство принимать международные правила игры в племенном деле. Основные показатели развития племенного молочного скотоводства, рассчитанные по данным ВНИИПлем [2], представлены в таблицах 1 и 2.

Исследование объемных целевых показателей показало, что в период с 2012 по 2015 годы, в целом, по России не было большого сокращения числа племенных организаций, хотя в течение этого времени наблюдалось уменьшение общей численности скота, в т.ч. племенного (2014 год), которое было связано, прежде всего, с введением экономических санкций.

В Ярославском регионе наряду с сокращением числа племенных организаций продолжается так же снижение поголовья племенного скота, в том числе и маточного поголовья. Динамика удельных показателей, наоборот, отражает положительную тенденцию развития племенной деятельности и в РФ и в том числе, в Ярославской области. В частности, виден рост удоев по всем категориям хозяйств, в т.ч. и по племенным в среднем на 10 %. Это связано с улучшением условий содержания животных.

Таблица 1 - Динамика объемных целевых показателей в области племенного скотоводства молочного направления продуктивности

Показатели	Годы			Изменения, %	
	2012	2014	2015	2014 к 2012	2015 к 2012
1. Количество племенных хозяйств, всего в РФ в т.ч. в Яросл. обл.	1383 29	1168 27	1172 23	84,5 93,1	84,7 79,3
2. Поголовье КРС по всем категориям хозяйств РФ, тыс. гол в т.ч. в Яросл. обл.	19981,2 127,3	19263,7 119,8	18992 118,1	96,4 94,1	95 92,8
3. Поголовье племенного КРС, тыс. гол в т.ч. в Яросл. обл.	1630,4 31,7	1484,4 26,9	1511,4 22,5	91,0 84,9	92,7 71,0
4. Общая численность коров, тыс. гол в т.ч. в Яросл. обл.	8858,6 89,0	8530,8 53,9	8408,1 52,2	96,3 91,4	94,9 89,3
5. Численность племенных коров в плем. хозяйствах, тыс. гол в т.ч. в Яросл. обл.	950,8 17,4	884,8 16,3	909,5 14,0	93,0 93,7	95,7 80,5
6. Общий надой молока, тыс. т в т.ч. в Яросл. обл.	31755,8 261,1	30790,9 272,4	30796,9 280,7	96,9 104,3	97,0 107,5
7. Общий надой молока в племенных хозяйствах, тыс. т в т.ч. в Яросл. обл.	5837,9 99,5	5779,5 99,9	6159,1 89,4	99,0 100,4	105,5 89,8
8. Реализовано племенного молодняка, гол в т.ч. в Яросл. обл.	76734 920	75552 396	69465 601	98,5 43,0	90,5 65,3

Таблица 2 - Динамика удельных целевых показателей в области племенного скотоводства молочного направления продуктивности

Показатели	Годы			Изменения, %	
	2012	2014	2015	2014 к 2012	2015 к 2012
1. Среднее число голов племенного КРС на одно племенное хозяйство, гол. в т.ч. в Яросл. обл.	1178,9 1091,6	1270,9 997,0	1289,6 978,7	107,8 91,3	109,4 89,7
2. Среднее число голов племенных коров на одно племенное хозяйство, гол. в т.ч. в Яросл. обл.	687,5 598,5	757,5 602,1	776,0 608,7	110,2 100,6	112,9 101,7
3. Уд. вес племенного маточного поголовья в общем поголовье племенного скота, % в т.ч. в Яросл. обл.	56,3 54,8	59,6 60,4	60,2 62,2	102,2 110,2	103,3 113,5
4. Средний удой молока в расчете на 1 корову, кг в т.ч. в Яросл. обл.	3585 4425	3609 5054	3663 5326	100,7 114,2	102,2 120,4
5. Средний удой молока в расчете на 1 племенную корову, кг в т.ч. в Яросл. обл.	6140 5990	6532 6143	6772 6385	106,4 102,6	110,3 106,6
6. Количество реализованного племенного молодняка на 100 коров, гол. в т.ч. в Яросл. обл.	8,07 5,3	8,54 3,4	7,64 4,3	105,8 45,3	94,7 81,4

* - по данным Департамента агропромышленного комплекса и потребительского рынка Ярославской области.

Кроме того, с 2012 года, еще до введения экономических санкций в отношении РФ государство начало субсидирование племенного животноводства, осуществляя его по следующим направлениям в отношении КРС молочного направления:

- содержание племенного маточного поголовья крупного рогатого скота молочного направления;
- содержание племенных быков-производителей молочного направления старше 16 месяцев, проверенных по качеству потомства или находящихся в процессе оценки этого качества;
- приобретение (в том числе, по импорту) племенных быков-производителей молочного направления, являющихся улучшателями по молочной продуктивности;
- приобретение племенного молодняка крупного рогатого скота молочного направления;
- приобретение семени племенных быков-производителей молочного направления, в том числе разделенного по полу;
- приобретение (в том числе по импорту) эмбрионов племенного крупного рогатого скота молочного направления.

Следует отметить, что 2015 года прекратилось субсидирование Правительством России приобретения импортного молодняка КРС. Это привело к сокращению на 20 % импорта крупного рогатого скота молочного направления по отношению к 2014 году. С целью поддержки отечественных товаропроизводителей с октября 2016 года был освобожден от уплаты НДС ввоз на территорию РФ племенного КРС и др. племенных животных и птицы, а также полученных от них семени и эмбрионов.

В рамках реализации Государственной программы с 2017 года выявилась еще одна мера государственной поддержки – на идентификацию маточного поголовья племенного скота в размере 120,3 млн. руб.

Для исследования возможностей и определения направлений дальнейшего развития племенного молочного скотоводства по инициативе Министерства сельского хозяйства в 2014 году был организован национальный союз племенных организаций – Нацплемсоюз, основной целью которого является «содействие развитию племенного животноводства». В рамках данной организации была создана рабочая группа, которая летом 2016 года представила

вила на обсуждение Программу повышения эффективности работы племенного молочного скотоводства в России [5]. В качестве ключевых показателей эффективности были выбраны:

1. Среднегодовая молочная продуктивность в расчете на 1 племенную голову, тыс. кг/год;
2. Среднегодовая молочная продуктивность в расчете на 1 товарную голову, тыс. кг/год;
3. Доля отечественного молока в общем объеме потребления товарного молока на российском рынке, %;
4. Общая численность поголовья молочного КРС, %;
5. Доля племенного скота в общем поголовье молочного КРС, %;
6. Доля отечественного племенного КРС в общем объеме реализации племенного молодняка на российском рынке, %;
7. Доля экспорта племенного молодняка в общем объеме производства отечественного племенного молочного КРС, %;

По приведенным показателям заложено повышение в период 2015-2025 гг. [5].

В состав ключевых показателей не вошли такие индикаторы, как:

1. Удельный вес идентифицируемого маточно-го поголовья крупного рогатого скота молочного направления в общем маточном поголовье крупного рогатого скота молочного направления;
2. Сохранность племенного маточного поголовья крупного рогатого скота молочного направления к уровню прошлых лет.

Данные индикаторы были предложены Государственной программой в рамках подпрограммы 9 «Поддержка племенного дела, селекции и семеноводства», хотя они напрямую связаны с реализацией концепции увеличения позитивной продуктивности маточного поголовья. Также в условиях сохраняющихся экономических санкций, одним из ключевых индикаторов, по нашему мнению, должен стать такой показатель, как Коэффициент импорто-независимости (коэффициент самообеспеченности), предусматривающий соотношение объема приобретенной племенной продукции отечественной селекции к общему объему приобретенной племенной продукции.

Исследуя причины отставания развития племенного дела в Российской Федерации и ее субъектах, и, следовательно, снижающих эффект племенной работы в целом, мы пришли к выводу, что можно сформулировать еще одну - отсутствие востребованной в современных условиях развития организационной структуры, на базе которой может и должно осуществляться управление селекционно-племенной работой. Племенная отрасль имеет свои особенности, определяющие построение такой структуры, которые нельзя не учитывать (рис. 1).

Исследование показало, что управление племенным делом является сложным и многоаспектным процессом. Повышение эффективности развития данной отрасли должно решаться путем управления племенной деятельностью в молочном животноводстве посредством взаимодействия субъектов внешне-

ней и внутренней среды по схеме «Федерация – регион – хозяйство» (рис. 2). Взаимодействие субъектов происходит на основе функционального подхода. Каждый субъект наделяется определенными полномочиями, реализация которых и предполагает осуществление функций управления.

Классическая модель управления, автором которой является А. Файоль, определяет такие функции управления, как предвидение, организация, распорядительство, координация и контроль, которые сохранили актуальность в настоящее время. Также следует обратить внимание на функции управления, предусмотренные ГОСТ 24525.0 – 80, действовавшим в период существования Советского Союза:

1. Прогнозирование и планирование;
2. Организация работы;
3. Координация и регулирование;
4. Активизация и стимулирование;
5. Контроль, учет и анализ.[6, п. 2.3].

Они, с одной стороны, повторяют функции Файоля, а, с другой, конкретизируют этапы процесса управления, что важно в проводимом нами исследовании.

Как справедливо отмечает Хоружий Л.И., в настоящее время отсутствует постоянный состав функций управления. Их зависимость от различных факторов, влияющих на структуру управления, условий деятельности порождает возможность их варьирования и дифференциации, т.е. появление частных функций. [6, с. 185-186].

На наш взгляд, структура управления племенной деятельностью предполагает выполнение следующих частных функций:

1. **Мониторинг** соблюдения действующего законодательства в области племенного животноводства. Причем данная функция должна включать не только проверку признаков отнесения тех или иных хозяйств к племенным, качества молочной продукции и генетического потенциала скота, но и признаков экологической «чистоты» племенной продукции;

2. **Создание информационной базы племенного животноводства** посредством осуществления идентификации племенного скота;

3. **Научное сопровождение племенной деятельности** с целью обеспечения информацией о современных достижениях в области селекции скота; составление и презентация программ развития племенного животноводства;

4. **Профессиональное содействие** путем организации постоянного обмена опытом в племенной деятельности; адресная поддержка в области распространения инноваций (экстеншн-сервис);

5. **Материально-техническое обеспечение и поддержка.**

Сочетание общих (базовых) и частных (конкретных) функций характеризует поле (матрицу) управления той или иной деятельностью. Для управления деятельностью племенного животноводства по схеме «Федерация – регион – хозяйство» данное поле представлено нами в таблице 3. В качестве базовых используем функции, предусмотренные ГОСТ 24525.0 – 80.



Рисунок 1 - Факторы, оказывающие влияние на структуру управления в племенном деле

Таблица 3 - Поле (матрица) управления деятельностью племенного животноводства по схеме «Федерация – регион – хозяйство»

Общие функции	Прогнозирование и планирование	Организация работы	Координация и регулирование	Активизация и стимулирование	Учет, анализ и контроль
Частные функции					
Мониторинг законодательной и нормативной базы			✓		✓
Создание информационной базы племенного животноводства		✓			✓
Научное сопровождение племенной деятельности				✓	✓
Профессиональное содействие		✓		✓	✓
Материально-техническое обеспечение и поддержка		✓			✓

На рисунке 2, в рамках сочетания общих и частных функций, отражено функциональное взаимодействие различных субъектов управления в племенном молочном скотоводстве в Ярославском регионе.

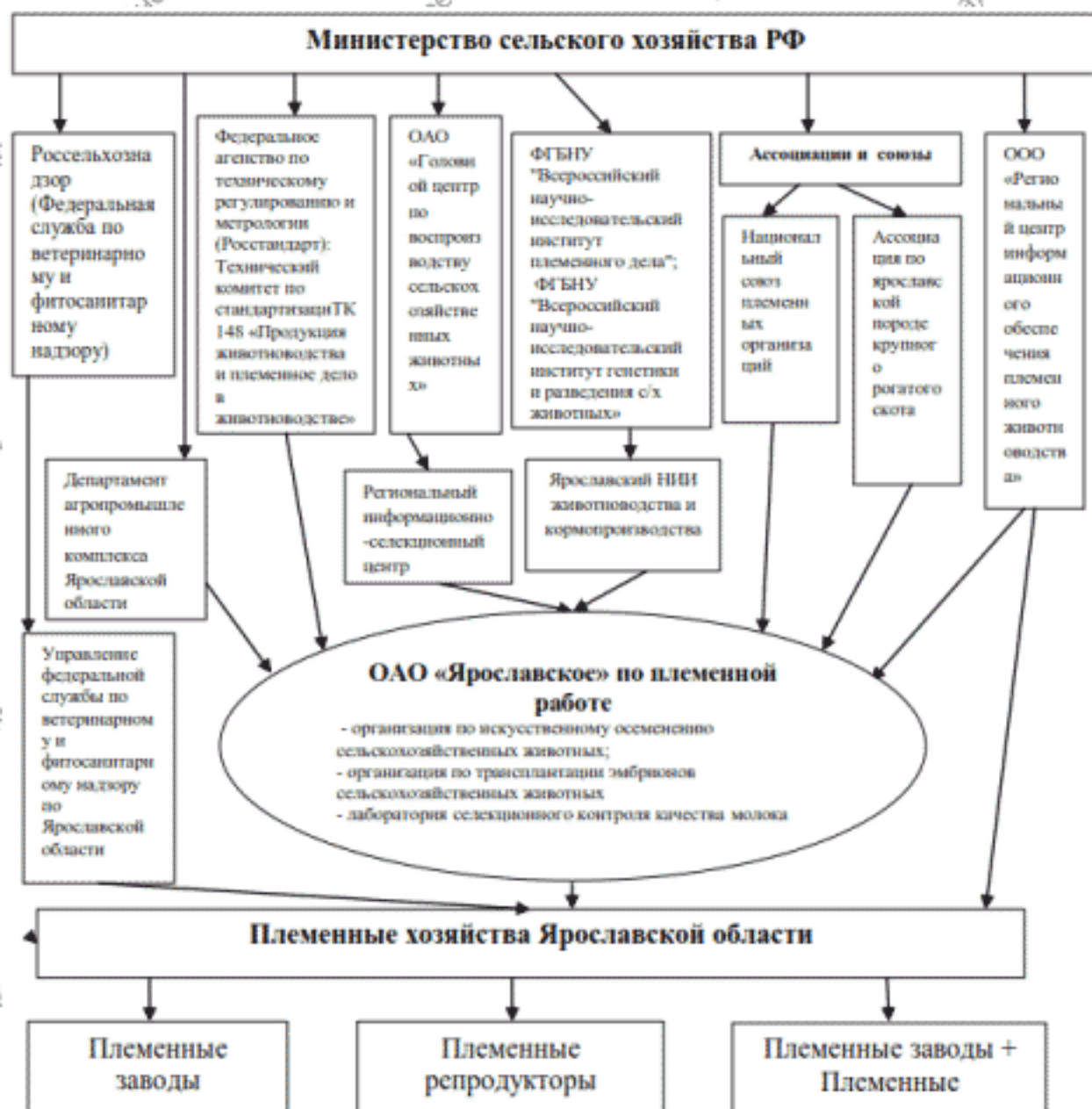


Рисунок 2 - Структура управления племенным молочным скотоводством в Ярославской области

Таким образом, в рамках действующей системы стратегического управления племенным животноводством с участием внешней среды строится стратегия и тактика управления деятельностью конкретного племенного хозяйства. В заключение можно сделать вывод о том, что достижение устойчивого развития племенного молочного скотоводства и целевых индикаторов, предусмотренных Программой развития сельского хозяйства на 2013-2020 гг. в рамках инновационной направленности экономики возможно при следующих условиях:

- обеспечения прозрачности рынка племенной продукции за счет идентификации племенных жи-

вотных по схеме «хозяйство – регион – федерация» и ведения племенных книг по породам;

- оптимизации государственной и негосударственной поддержки племенного животноводства через совершенствование показателей субсидирования и использования передовых форм целевой поддержки племенных хозяйств в освоении инноваций в рамках экстенсив-сервиса;
- осуществления экологического контроля производства племенной продукции и разведения племенного скота, а также обеспечения системного подхода к формированию экологической информации о здоровье, плодовитости и благополучии животных.

Библиографический список

1. Боташева Л. Х. Повышение эффективности производства молока на основе совершенствования племенной работы в скотоводстве. – М.: ФГУ РЦСК, 2006. – 200с.
2. Ежегодник по племенной работе в молочном скотоводстве в хозяйствах Российской Федерации (2015 год). – М.: ФГБНУ ВНИИПлем, 2016. – 255 с.
3. ГОСТ 24525.0 - 80. Управление производственным объединением и промышленным предприятием. Основные положения. Утв. Постановлением Государственного Комитета СССР по стандартам от 30.10.1980 №150.

4. Постановление Правительства РФ от 14.07.2012 №717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы» (в ред. от 19.12.2014 №1421).
5. Программа повышения эффективности работы племенного молочного скотоводства в России.: URL: http://milknews.ru/index/novosti-moloko_6641.html
6. Хоружий Л. И. Проблемы теории, методологии, методики и организации управленческого учета в сельском хозяйстве / Л.И. Хоружий. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 495с.

References

1. Botasheva L. N. Povyshenie effektivnosti proizvodstva moloka na osnove sovershenstvovaniya plemennoy raboty v skotovodstve. - M.: FGU RCSI, 2006. - 200s.
2. Ezhegodnik po plemennoy rabote v molochnom skotovodstve v hoz'yajstvakh Rossijskoj Federacii (2015 god). - M.: FGBNU VNIIPlem, 2016. - 255 s.
3. GOST 24525.0 - 80. Upravleniye proizvodstvennym ob'edineniem i promyshlennym predpriyatiem. Osnovnyye polozeniya. Utv. Postanovleniem Gosudarstvennogo Komiteta SSSR po standartam ot 30.10.1980 №150.
4. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 14.07.2012 №717 «O Gosudarstvennoj programme razvitiya sel'skogo hoz'yajstva i regulirovaniya rynkov sel'skohozyajstvennoj produkcii, syr'ya i prodovol'stviya na 2013-2020 gody» (v red. ot 19.12.2014 №1421).
5. Programma povysheniya effektivnosti raboty plemennogo molochnogo skotovodstva v Rossii.: URL: http://milknews.ru/index/novosti-moloko_6641.html
6. Horuzhij L. I. Problemy teorii, metodologii, metodiki i organizacii upravlencheskogo ucheta v sel'skom hoz'yajstve / L.I. Horuzhij. - M.: Finansy i statistika, 2004. - 495s.

МОДЕЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА - КАК ИНСТРУМЕНТ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Вандина О.Г., д.э.н., доцент, Армавирский государственный педагогический университет
Манукайло И.А., к.э.н., доцент, Армавирский государственный педагогический университет

Аннотация: В данной статье предлагается организационно - экономическая модель инвестиционного проекта, которая направлена на структуризацию процессов инвестирования с целью повышения финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта. Разработана инвестиционная модель на фоне исследуемого хозяйствующего субъекта с применением аналитической системы Project Expert.

Ключевые слова: инвестиции, модель, инвестиционный проект, проектное финансирование, эффективность.

Abstract: In given article the organizational - economic model of the investment project, which is aimed at the structuring of investment processes with the aim of improving the financial sustainability of the entity. Developed an investment model on the background of the studied economic entity with the use of the analytical system Project Expert.

Keywords: Investment model, investment project, project financing, efficiency.

В мезоэкономических исследованиях, например [2], выделяют два первичных вопроса: об актуальной проблематике комплекса (отрасли) и его влиянии на развитие реального сектора экономики [2]. Для инвестиционного проекта тезис видится осоз-

ненно четко: его состояние определяет развитие всех ключевых аспектов формирования конкурентоспособности российской экономики [2]. Инвестиционный климат отражен на рисунке 1.



Рисунок 1 - Инвестиционный климат Российской экономики.

Экономический или социальный бизнес - проект, базирующийся на инвестициях; обоснование финансово-экономической целесообразности, объема и сроков внесения прямых инвестиций в определенный объект или комплекс взаимосвязанных мероприятий, предусматривающих привлечение ресурсов в создание нового предприятия/производства или расширение, реконструкцию, модернизацию, капитальный ремонт или иное изменение производства с целью получения последующего экономического эффекта при его эксплуатации - это модель инвестиционного проекта, которая направлена на повышение финансовой эффективности хозяйствующего субъекта.

Согласно Б.А. Райзбергу [3], трактовка понятия инвестиции определяется как долгосрочные или долговременные капиталовложения государственных либо частных (собственных) денежных средств в своем государстве или за границей с целью извлечения прибыли в организации в различных секторах экономики в экономические проекты или целевые программы. [3]

Согласно Федерального закона от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществля-

емой в форме капитальных вложений» [1], регламентирует инвестиционный проект как пояснение финансово-экономической выгоды, с обоснованием объема, сроков реализации проекта, наличие проектно-сметной документации с соблюдением всех норм и стандартов в соответствии с законодательством РФ, а так же отражением всех результативных данных в итоговом документе - бизнес-плане (бизнес-моделе).

В данной статье предлагается организационно - экономическая модель инвестиционного проекта, которая направлена на структуризацию процессов инвестирования с целью повышения финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

Бизнес- проектное финансирование - один из самых сложных механизмов организации инвестиционных проектов, поскольку требуется очень основательная доказательная база организации, внедрения и эффективности данного проекта [8]. Но направлено и призвано быть активным рычагом ускорения финансово-экономического развития организации, интенсификации производства, осуществления прогрессивных хозяйственных решений.

Проекты можно классифицировать следующим образом рисунок 2.

Признаки классификации	Виды проектов
Объем трудовых (трудоемкость), финансовых (стоимость) и материальных (материалоемкость) затрат[8]	Малый проект. Мегапроект, результатом которой являются документы, решения, сметы и т.д.; принятие и утверждение социального проекта; его выполнение (реализация) и внесение по ходу необходимых корректив; подведение итогов выполнения проекта[7-8].
Содержание	Технический, научно-технический, экономический, социальный, социально-экономический, экологический, производственный, строительный, маркетинговый, рекламный, инвестиционный, комплексный[7-8]
Сроки реализации	Краткосрочный. Среднесрочный. Долгосрочный[7-8]

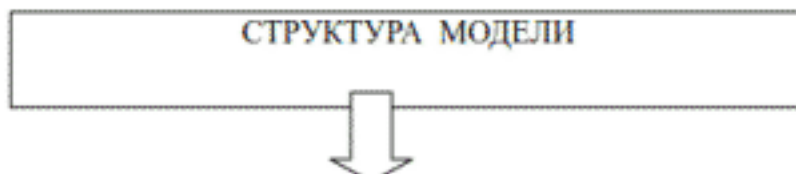
Рисунок 2 - Классификация инвестиционных проектов

Особая важность и сложность и наиболее значительные затраты на этапе подготовки проекта связаны с необходимостью детализированной проработки контрактов на инжиниринг, поставку оборудования, технологий и строительство[8].

Главной составляющей инвестиционного проекта является финансовая модель. Это экономико - математическая модель будущего периода или действующей организации (бизнес-проекта), которая позволяет оценить изменение финансово-экономических показателей деятельности компании и эффективности проекта при изменении базовых параметров. Финансовая модель включает, как правило, следующие аспекты предприятия (проекта)[8]:

- прогнозирование динамики продаж;
- расчет затрат на материальные, трудовые, финансовые и другие виды ресурсов, необходимых для реализации бизнес-проекта;
- прогноз финансовых-экономических показателей бизнес-проекта;
- экономическую эффективность бизнес-проекта;
- чувствительность показателей эффективности бизнес-проекта;
- финансирование проекта, доход инвестора и стратегия выхода инвестора.

Данная модель должна четко и понятно раскрывать следующую информацию[8]:



1. Название инвестиционного бизнес-проекта, его суть, реализации, окупаемость и целесообразность реализации проекта
2. Информация о планируемых конкурсных этапах для отбора главных поставщиков и подрядчиков по бизнес-проекту.
3. Демонстрация привлекательности бизнес-проекта, обоснованное результатами финансово-экономических прогнозов, анализом возможности рынка, прозрачностью и простотой читаемости проекта и возможностью осуществлять контроль за ходом реализации бизнес-проекта и целевым использованием средств.
4. Описание реализуемости бизнес-проекта, обоснованное присутствием четкой стратегии данного бизнес-проекта и планами по его реализации, возможностью привлечения необходимых ресурсов для реализации, наличием команды руководителей и разработчиков.
5. Анализ возможных рисков, с реализацией проекта, и их минимизации.

Рисунок 3 - Структура процессов инвестиционной модели

Данная модель должна обладать функциональными возможностями, которые позволят прочесть исследуемые и результативные параметры проекта[8]. Таким образом, модель инвестиционного проекта должна обладать ясной и читаемой структурой. Поэтапно должны быть представлены базовые данные, финансовые прогнозы и межинтервальные

расчеты, результаты финансовых прогнозов; зложенные элементы должны быть абстрактно отделены друг от друга, но связаны между собой расчетными формулами[8].

Основные методические предложения, использованные при построении структуры модели инвестиционного проекта представлены на 4.

ЭТАП 1.	Обоснование срока жизни инвестиционного проекта
ЭТАП 2.	Определение длительности прогнозного периода (не должен быть менее дисконтированного периода окупаемости проекта и срока возврата кредита)[7]
ЭТАП 3.	Установление длительности постпрогнозного периода (если применимо)
ЭТАП 4.	Установление начального момента прогнозного периода (должен быть не ранее трёх календарных месяцев до дня представления проекта)[7]
ЭТАП 5.	Указание шага прогноза (минимально: для инвестиционной стадии - один квартал, в случае наличия месячной сезонности - один месяц; для операционной стадии - один год)[7]
ЭТАП 6.	Определение типа денежных потоков (номинальные, реальные) и итоговая валюта денежных потоков.
ЭТАП 7.	Обозначение вида ставки дисконтирования и метода её расчета.
ЭТАП 8.	Регламентирование методики расчета заключительной заключительной стоимости (с указанием ожидаемого темпа роста в постпрогнозный период)[7]
ЭТАП 9.	Описание иных ключевых методических предложений.

Рисунок 4 - Методические рекомендации структуры модели инвестиционного проекта

Для практического применения предлагаемой инвестиционной бизнес-модели в данном исследовании была применена система Project Expert, которая позволяет оценить планируемые инвестиционные решения без потери финансовых средств, предоставить необходимую финансовую отчетность (бухгалтерский прогнозный баланс и отчет о прибылях и убытках) потенциальным инвесторам и кредиторам, обосновать для них эффективность

участия в проекте, позволяет моделировать деятельность различных отраслей и масштабов — от небольших венчурных компаний до холдинговых структур, результаты которой представлены на рисунке 5[4-6].

Структуру этапов подготовки и реализации исследуемого проекта можно представить в виде таблицы 1.

Таблица 1 - Структура этапов исследуемого инвестиционного проекта

Этап	Период реализации	Обоснование
Предпроектные проработки	27%	Поиск и оформление участка, получение ТУ на инженерную инфраструктуру, проведение маркетинговых исследований, подготовка и разработка ТЭО, согласование условий финансирования.
Проектирование	15%	Подготовка проектно-сметной документации, подготовка технологического проекта, экспертиза проектной документации
Подготовка к строительству производственных помещений	13%	Выделение или согласования финансирования, согласование итоговых условий с банком, поиск и отбор подрядной организации. Строительство еще не началось, но проектирование уже завершено.
Строительство и модернизация оборудования	32%	Весь строительный процесс от нулевого цикла до внутренней отделки помещений, включая строительство инженерных сетей, закупка производственного оборудования.
Приостановлен	13%	Стадия, когда все активные по проекту приостановлены.
Всего		100 %

		Баланс (руб.)						
		1 кв. 2017г.	2 кв. 2017г.	3 кв. 2017г.	4 кв. 2017г.	2018 год	2019 год	
Проект Автор проекта Дата 15.02.2017	№	Строка						
	1	Денежные средства	5 601 953,7	7 313 130,5	8 304 011,5	9 284 326,4	13 087 586,2	16 686 558,8
	2	Запасы готовой продукции	345 479,3	170 113,3	25 069,3			
	3	Суммарные текущие активы	5 947 433,1	7 483 243,9	8 329 080,9	9 284 326,4	13 087 586,2	16 686 558,8
	4	Основные средства	9 980 796,0	9 980 796,0	9 980 796,0	9 980 796,0	9 980 796,0	9 980 796,0
	5	Накопленная амортизация	5 192 000,0	5 192 000,0	5 192 000,0	5 192 000,0	5 192 000,0	5 192 000,0
	6	Остаточная стоимость основных средств	4 788 796,0	4 788 796,0	4 788 796,0	4 788 796,0	4 788 796,0	4 788 796,0
	7	Земли	4 788 796,0	4 788 796,0	4 788 796,0	4 788 796,0	4 788 796,0	4 788 796,0
	8	СУММАРНЫЙ АКТИВ	10736229,1	12272039,9	13117676,9	14073122,4	17676382,2	21475354,8
	9	Отсроченные налоговые платежи	90 250,0	85 500,0	80 750,0	76 000,0	57 000,0	38 000,0
	10	Краткосрочные займы	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0		
	11	Суммарные краткосрочные обязательства	91 250,0	86 500,0	81 750,0	77 000,0	57 000,0	38 000,0
	12	Долгосрочные займы						
	13	Капитал внесенный сверх номинала	233 000,0	233 000,0	233 000,0	233 000,0	233 000,0	233 000,0
	14	Резервные фонды	150 000,0	150 000,0	150 000,0	150 000,0	150 000,0	150 000,0
	15	Добавочный капитал	6 213 350,0	6 213 350,0	6 213 350,0	6 213 350,0	6 213 350,0	6 213 350,0
	16	Нераспределенная прибыль	4 048 629,1	5 589 189,9	6 439 778,9	7 399 772,4	11 223 032,2	14 841 034,8
	17	Суммарный собственный капитал	10 644 979,1	12 185 539,9	13 036 126,9	13 996 122,4	17 619 382,2	21 437 354,8
18	СУММАРНЫЙ ПАССИВ	10736229,1	12272039,9	13117676,9	14073122,4	17676382,2	21475354,8	
Модель инвестиционного проекта (1)	№	Строка	2020 год	2021 год				
	1	Денежные средства	19 477 142,1	22 471 781,9				
	2	Запасы готовой продукции						
	3	Суммарные текущие активы	19 477 142,1	22 471 781,9				
	4	Основные средства	9 980 796,0	9 980 796,0				
	5	Накопленная амортизация	5 192 000,0	5 192 000,0				
	6	Остаточная стоимость основных средств	4 788 796,0	4 788 796,0				
	7	Земли	4 788 796,0	4 788 796,0				
	8	СУММАРНЫЙ АКТИВ	24265938,1	27260577,9				
	9	Отсроченные налоговые платежи	19 000,0					
	10	Краткосрочные займы						
	11	Суммарные краткосрочные обязательства	19 000,0					
	12	Долгосрочные займы						
	13	Капитал внесенный сверх номинала	233 000,0	233 000,0				
	14	Резервные фонды	150 000,0	150 000,0				
	15	Добавочный капитал	6 213 350,0	6 213 350,0				
	16	Нераспределенная прибыль	17 650 588,1	20 664 227,9				
	17	Суммарный собственный капитал	24 246 938,1	27 260 577,9				
18	СУММАРНЫЙ ПАССИВ	24265938,1	27260577,9					
Стр. 11 Итого	№	Строка	2020 год	2021 год				
	1	Денежные средства	19 477 142,1	22 471 781,9				
	2	Запасы готовой продукции						
	3	Суммарные текущие активы	19 477 142,1	22 471 781,9				
	4	Основные средства	9 980 796,0	9 980 796,0				
	5	Накопленная амортизация	5 192 000,0	5 192 000,0				
	6	Остаточная стоимость основных средств	4 788 796,0	4 788 796,0				
	7	Земли	4 788 796,0	4 788 796,0				
	8	СУММАРНЫЙ АКТИВ	24265938,1	27260577,9				
	9	Отсроченные налоговые платежи	19 000,0					
	10	Краткосрочные займы						
	11	Суммарные краткосрочные обязательства	19 000,0					
	12	Долгосрочные займы						
	13	Капитал внесенный сверх номинала	233 000,0	233 000,0				
	14	Резервные фонды	150 000,0	150 000,0				
	15	Добавочный капитал	6 213 350,0	6 213 350,0				
	16	Нераспределенная прибыль	17 650 588,1	20 664 227,9				
	17	Суммарный собственный капитал	24 246 938,1	27 260 577,9				
18	СУММАРНЫЙ ПАССИВ	24265938,1	27260577,9					

Дисконтированный Кэш-фло (руб.)

N	Строка	2017г.				2018 год	2019 год
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.		
1	Поступления от продаж	6 111 352,6	7 117 961,7	6 892 167,6	6 673 462,4	24 676 435,3	21 795 732,8
2	Затраты на материалы и комплектующие	1 602 389,3	1 817 198,7	1 817 198,7	1 765 396,0	6 582 478,4	5 892 769,7
3	Затраты на сдельную заработную плату	1 335 324,4	1 514 332,2	1 514 332,2	1 471 163,3	5 485 398,7	4 910 641,4
4	Суммарные прямые издержки		2 937 713,7	3 301 530,9	3 236 559,3	12 067 877,9	10 803 411,2
5	Общие издержки	30 713,1	29 351,8	28 987,0	27 702,2	104 156,8	93 242,3
6	Затраты на персонал	784 425,8	762 064,3	740 340,2	719 235,4	2 881 756,5	2 400 758,0
7	Суммарные постоянные издержки	815 138,9	791 416,1	769 327,2	746 937,6	2 785 907,2	2 494 096,3
8	Налоги	662 915,2	1 764 191,8	1 895 962,1	1 841 853,8	6 866 999,4	6 146 668,6
9	Кэш-фло от операционной деятельности	4 633 398,5	1 624 640,1	895 347,4	848 111,6	2 957 651,6	2 351 652,7
10	Выплаты в погашение займов					849,3	
11	Кэш-фло от финансовой деятельности					-849,3	
12	Баланс наличности на начало периода	883 030,0	5 449 716,7	7 050 975,7	7 933 437,7	8 769 343,7	11 663 601,8
13	Баланс наличности на конец периода	5516398,5	7141038,6	8036386,0	8884497,6	11841308,9	14192961,5

N	Строка	2020 год	2021 год
1	Поступления от продаж	19 827 191,6	17 939 184,3
2	Затраты на материалы и комплектующие	5 821 575,0	5 092 806,7
3	Затраты на сдельную заработную плату	4 084 645,3	4 244 005,6
4	Суммарные прямые издержки	10 306 220,9	9 336 812,3
5	Общие издержки	83 778,6	76 567,9
6	Затраты на персонал	2 157 116,0	1 945 732,2
7	Суммарные постоянные издержки	2 240 894,6	2 021 300,1
8	Налоги	5 750 662,1	5 201 949,6
9	Кэш-фло от операционной деятельности	1 529 414,1	1 379 122,4
10	Выплаты в погашение займов		
11	Кэш-фло от финансовой деятельности		
12	Баланс наличности на начало периода	14 061 410,6	15 938 814,1
13	Баланс наличности на конец периода	15722375,6	17101498,0

Прибыли-убытки (руб.)

N	Строка	2017г.				2018 год	2019 год	2020 год
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.			
1	Валовой объем продаж	6 218 439,0	7 542 638,6	7 627 991,5	7 714 225,3	31 786 888,8	33 409 506,1	36 175 583,9
2	Чистый объем продаж	6 218 439,0	7 542 638,6	7 627 991,5	7 714 225,3	31 786 888,8	33 409 506,1	36 175 583,9
3	Материалы и комплектующие	454 074,7	1 067 338,9	2 156 272,8	2 065 810,4	8 480 155,9	9 034 481,1	10 256 811,1
4	Сдельная зарплата		2 618 577,4	3 062 207,8	3 127 435,6	12 995 838,9	13 845 342,3	15 718 563,0
5	Суммарные прямые издержки	454 074,7	4 485 916,3	5 238 480,3	5 193 246,0	21 475 994,8	22 879 823,3	25 975 374,1
6	Валовая прибыль	5 764 364,4	3 056 722,3	2 389 511,2	2 520 979,3	10 310 894,1	10 529 682,8	10 200 209,8
7	Административные издержки	500,0		514,8		1 076,6	1 146,1	1 224,6
8	Производственные издержки	30 146,3	30 588,6	31 037,5	31 492,9	130 866,6	139 421,0	149 061,6
9	Маркетинговые издержки	500,0	507,3	514,8	522,3	2 169,9	2 311,1	2 470,4
10	Зарплата административного персонала	1 463 589,0	1 485 065,5	1 506 857,1	1 528 968,5	6 353 521,2	6 768 634,0	7 237 849,9
11	Суммарные постоянные издержки	1 494 735,3	1 516 161,5	1 538 924,2	1 560 933,8	6 487 634,3	6 911 712,2	7 390 626,5
12	Амортизация	5 192 000,0						
13	Суммарные непроисводственные издержки	5 192 000,0						
14	Убытки предыдущих периодов		922 370,9					
15	Прибыль до выплаты налога	-922 370,9	618 189,9	650 587,0	959 995,5	3 823 259,7	3 617 972,6	2 809 583,3
16	Налогооблагаемая прибыль	-922 370,9	618 189,9	650 587,0	959 995,5	3 823 259,7	3 617 972,6	2 809 583,3
17	Чистая прибыль	-922370,9	618189,9	650587,0	959995,5	3823259,7	3617972,6	2809583,3

N	Строка	2021 год
1	Валовой объем продаж	36 951 928,5
2	Чистый объем продаж	36 951 928,5
3	Материалы и комплектующие	11 058 175,1
4	Сдельная зарплата	16 946 653,4
5	Суммарные прямые издержки	28 004 828,5
6	Валовая прибыль	10 947 100,0
7	Административные издержки	1 313,4
8	Производственные издержки	160 031,5
9	Маркетинговые издержки	2 651,0
10	Зарплата административного персонала	7 769 464,3
11	Суммарные постоянные издержки	7 933 460,1
12	Амортизация	
13	Суммарные непроисводственные издержки	
14	Убытки предыдущих периодов	
15	Прибыль до выплаты налога	3 013 639,9
16	Налогооблагаемая прибыль	3 013 639,9
17	Чистая прибыль	3013639,9

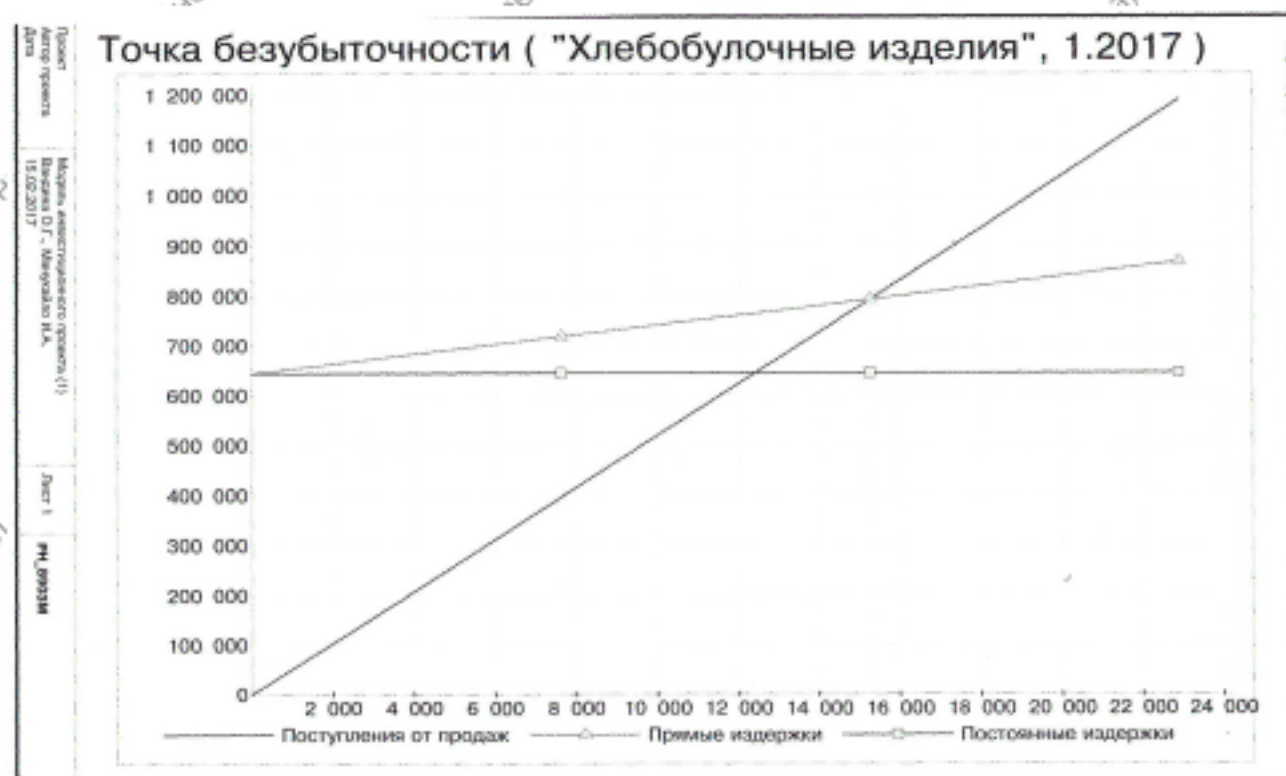


Рисунок 5 - Результативные итоги инвестиционной модели

По итогам разработанной инвестиционной модели представленной на рисунке 5 видно, что проект в первом квартале 2017 г. принес отрицательный финансовый результат, который составил - 922 370,9 руб. Отрицательный результат объясняется начальной стадией внедрения инвестиционного проекта, требующего затрат на развитие, который характеризуется быстрой окупаемостью. При реализации бизнес - проекта безусловно возникают препятствия и приходится рисковать. Бизнес- модель содержит детализированную информацию, которая отражена в выше представленных данных. Демонстрация возникших отрицательных факторов перед инвестором может подорвать кредит доверия к проекту и лишить его финансирования. Но в данной модели положительный финансовый результат наблюдается уже во- втором квартале 2017 г., который составил 618 189,9 рублей, а в 2021 году составит 3 013 539,9 рублей.

В тоже время анализ и обсуждение риска в бизнес- модели демонстрирует высокую квалификацию разработчиков и увеличивает кредит доверия инвестора. Таким образом, беря на себя инициативу в определении и обсуждении риска, разработчик

бизнес- модели демонстрирует инвестору, что он об этом думает и ищет методы его преодоления. Поэтому оценка и обсуждение главных проблем и моментов подверженных риску, служат развитию проекта. Оно включает описание и раскрытие сложных ситуаций в исследуемой отрасли, на рынке сбыта, в сроках и финансировании первоначального этапа проекта. Здесь необходимо определить, какие из потенциальных проблем наиболее опасны для проекта, и описать предложения фирмы по минимизации влияния неблагоприятных обстоятельств в каждой рискованной, части проекта[4-6].

Таким образом, коммерческая эффективность данной разработанной инвестиционной модели, показывает финансовые последствия его осуществления для инвестора, в предположении, что он самостоятельно производит все необходимые затраты на проект и пользуется всеми его результатами. Кроме того, применение в исследованиях и разработках разного уровня предлагаемой модели инвестиционных проектов, позволит увеличить эффективность деятельности хозяйствующих субъектов, а так же принятия управленческих инвестиционных решений.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
2. Зотов В.В., Пресняков В.Ф., Розенталь О.В. Институциональные проблемы реализации системных функций экономики // Экономическая наука современной России. - 2001. - № 3. - С. 51-69.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б., Современный экономический словарь 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 465 с.
4. Кунаковская И.А. Роль и влияние национальной инновационной системы в становлении инновационной экономики/В сборнике: Пути повышения эффективности экономической и социальной деятельности кооперативных организаций/ Материалы X Международной научно-практической конференции. 2015. С. 150-153.
5. Вандина О.Г., Мкртычан З.В. Региональная экономическая политика как необходимый элемент системы рыночной трансформации социально-экономического развития Краснодарского края/ Экономика устойчивого развития. 2017- №1(29)- с. 123-125
6. Мкртычан З.В., Вандина О.Г. Стратегия социально-экономического развития регион и роль региональной политики в управлении отраслями Краснодарского края/ Экономика устойчивого развития. 2017-№1 (29)- С. 222-224.

7. "Методические рекомендации по подготовке документов для участия регионального инвестиционного проекта в отборе проектов, претендующих на получение бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации" (утв. Минрегионом России 01.01.2009) (вместе с "Рекомендациями к составлению бизнес-плана регионального инвестиционного проекта") <http://legalacts.ru/doc/metodicheskie-rekomendatsii-po-podgotovke-dokumentov-dlja-uchastija/>
8. Основные принципы реализации инвестиционного проекта Main principles of investment project implementation Текст научной статьи по специальности «Экономика и экономические науки» Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» <http://naukovedenie.ru/PDF/04EVN114.pdf>

References

1. Federal'nyj zakon ot 25.02.1999 № 39-FZ (red. ot 28.12.2013) «Ob Investicionnoj deyatel'nosti v Rossijskoj Federacii, osushchestvlyаемoj v forme kapital'nyh vložhenij»
2. Zotov V.V., Presnyakov V.F., Rozental' O.V. Institucional'nye problemy realizacii sistemnyh funkcij ehkonomiki // Ehkonomicheskaya nauka sovremennoj Rossii. – 2001. – № 3. – S. 51-69.
3. Rajzberg B.A., Lozovskij L.Sh., Starodubceva E.B., Sovremennyy ehkonomicheskij slovar' 5-e izd., pererab. i dop. - M.: INFRA-M, 2006. - 465 s.
4. Kunakovskaya I.A. Rol' i vliyaniye nacional'noj innovacionnoj sistemy v stanovlenii innovacionnoj ehkonomiki/V sbornike: Puti povysheniya ehfektivnosti ehkonomicheskoy i social'noj dechytel'nosti kooperativnyh organizadyya/ Materialy X Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. 2015. S. 150-153.
5. Vandina O.G., Mkrtychan Z.V. Regional'naya ehkonomicheskaya politika kak neobhodimyy ehlement sistemy rynochnoj transformacii social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Krasnodarskogo kraja/Ehkonomika ustojchivogo razvitiya. 2017- №1(29)- s. 123-125
6. Mkrtychan Z.V., Vandina O.G. Strategiya social'no-ehkonomicheskogo razvitiya region i rol' regional'noj politiki v upravlenii otraslyami Krasnodarskogo kraja/ Ehkonomika ustojchivogo razvitiya. 2017-№1 (29)- S. 222-224.
7. "Metodicheskie rekomendacii po podgotovke dokumentov dlya uchastiya regional'nogo investicionnogo projekta v otbore projektov, pretenduyushchih na poluchenie byudzhethnyh assignovaniy Investicionnogo fonda Rossijskoj Federacii" (uty. Minregionom Rossi 01.01.2009) (vmeste s "Rekomendaciyami k sostavleniyu biznes-plana regional'nogo investicionnogo projekta") <http://legalacts.ru/doc/metodicheskie-rekomendatsii-po-podgotovke-dokumentov-dlja-uchastija/>
8. Osnovnye principy realizacii investicionnogo projekta Main principles of investment project Implementation Текст научной стат'и по специаль'ности «Ehkonomika i ehkonomicheskie nauki» Internet-zhumal «NAUKOVEDENIE» <http://naukovedenie.ru/PDF/04EVN114.pdf>.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Волчков Д.С., аспирант, Технологический университет

Аннотация: В статье дана трактовка понятия механизма устойчивого развития промышленного предприятия. Предложена структура механизма устойчивого развития предприятия, определена совокупность методов, форм и инструментов для формирования механизма устойчивого развития промышленного предприятия. Даются отдельные рекомендации по развитию деятельности промышленного предприятия. **Ключевые слова:** инновационная активность, устойчивое развитие промышленных предприятий, механизм устойчивого развития, инновационный потенциал.

Abstract: In the article the interpretation of the concept of mechanism of sustainable development of industrial enterprises are given. The structure of mechanism of sustainable development are proposed. Methods, forms and instruments, that are used for the formation of mechanism of sustainable development are structured. Some recommendations are given for the development of activities of industrial enterprises.

Keywords: Innovation activity, sustainable development of industrial enterprises, mechanism of sustainable development, Innovation potential.

Мировой экономический кризис, вступление нашей страны во Всемирную торговую организацию (ВТО), низкая адаптация к рыночной экономике и невысокая конкурентоспособность отечественных предприятий выдвинули на первый план проблемы обеспечения устойчивого развития предприятий, отраслей и даже, национальной экономики страны.

Трудность обеспечения устойчивого развития состоит в том, что повышение инновационной активности в период действия мирового экономического кризиса, при действующих на территории нашей страны нормах и правилах Всемирной торговой организации (ВТО) служит причиной временного снижения устойчивости предприятия. Потенциально, после воплощения в жизнь оптимальных стратегий, промышленному предприятию будут созданы условия и для конкурентоспособности, и для устойчивого развития. Для достижения этой цели необходим квалифицированный научный прогноз, включающий в себя различные направления: спрос, эффективность инноваций, возможные конкуренты, риски, уровень устойчивости и другие. Это позволит подобрать наиболее оптимальный, соответственный инновационному и экономическому потенциалу промышленного предприятия, комплекс инноваций, позволяющий обеспечить наибольший эффект при минимальных затратах и сохранении устойчивого развития промышленного предприятия, его конкурентоспособности.

Для решения проблем такого рода и должен быть создан механизм устойчивого развития промышленного предприятия, в котором должны быть учтены воздействие множества факторов, как внутренних, так и внешних, как негативных, так и благоприятных, а также определена последовательность действий и способы разрешения поставленных целей.

Для предприятия нужно выработать стратегию устойчивого экономического и инновационного развития, разработать инновационную и экономическую политику, создать инновационный микроклимат.

Чтобы сформировать механизм устойчивого развития, в первую очередь, необходимо понять, что такое механизм, и конкретно, что такое механизм устойчивого развития.

В словаре русского языка определяется механизм как:

- внутреннее устройство сторонние (система звеньев) машины, прибора, аппарата, приводящее их в действие;
- система, устройство, определяющие порядок какого-нибудь вида деятельности;
- последовательность состояний, процессов, определяющих собою какое-нибудь действие, явление [1].

В контексте этих тезисов в экономической науке выделяют: организационно — экономический, хозяйственный и экономический механизмы. Организационно — экономический механизм деятельности предприятия — это внутренний механизм организации деятельности предприятия, определяемый совокупным влиянием микроэкономических и макроэкономических факторов, обеспечивающих экономическую эффективность деятельности предприятия в силу сплоченной и согласованной работы всех структурных звеньев предприятия. Хозяйственный механизм предприятия включает в себя следующие составляющие: систему экономических взаимоотношений, систему управления, систему информационного обеспечения управления деятельностью.

Экономический механизм — это система экономических взаимоотношений субъектов рынка, определенная законами рынка, которая основана на совокупности научных аспектов, систем и правовых норм, согласованно и планомерно использующихся в области управления деятельностью [4].

Механизм устойчивого развития — это система, которая состоит из взаимосвязанных и взаимодействующих элементов и подсистем, определяет формы их субъектно-объектных отношений и способы их взаимодействия, содержит формы, методы, принципы, алгоритмы и инструментарий действий, направленные на достижение устойчивого развития.

Субъектно-объектные отношения существуют на разных уровнях. Исходя из этого, на рисунке 1 приведена субъектно-объектная схема управления механизмом устойчивого развития предприятия.

На рисунке 1 механизм устойчивого развития предприятия представлен в категории субъект — объект как воздействие субъекта на объект и предмет. Такое воздействие может быть: внешним, на макроуровне и мезоуровне, и внутренним, на микроуровне. Воздействия на объекты могут поступать и со стороны государства, от других предприятий или, даже, от физических лиц. В таком случае, государство выступает как субъект воздействия, а предприятие — как объект, при этом сопутствующими выступают субъекты мезоуровня [3].

Субъектно-объектные отношения присутствуют и на различных уровнях предприятия. В роли субъектов выступают представители предприятия — руководители разных уровней, соответственно объектам — разным подсистемам и сферам деятельности предприятия:

- финансовой,
- производственно-технологической,
- организационной,
- инновационной,
- инвестиционной,

- правовой,
- кадровой,
- маркетинговой,

- информационной и другим.

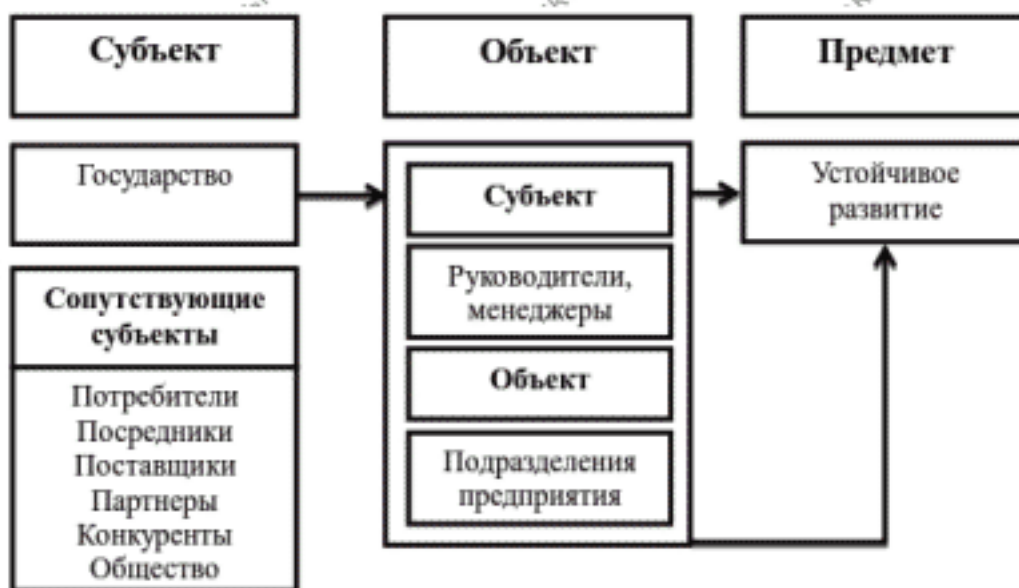


Рисунок 1 — Система управления. Механизм устойчивого развития предприятия

На рисунке 2 представлена структура механизма устойчивого развития предприятия, состоящей из производственных, функциональных подсистем,

подсистем управления, а также подсистемы устойчивого развития.



Рисунок 2 - Структура механизма устойчивого развития предприятия

Как видно, механизм устойчивого развития предприятия, является сложной системой и включает в себя интегрированные подсистемы, такие как:
 - подсистемы обеспечения: финансовое, ресурсное, технологическое, методологическое, инновационное и инвестиционное, правовое, кадровое, информационное, социально — психологическое и другие;
 - функционально — производственные подсистемы (объекты управления — структурные подразделения предприятия).

- подсистемы управления — субъекты управления: руководители предприятия, руководители различных структурных подразделений, рабочие группы и так далее. Подсистема управления включает в себя и организационную структуру управления и механизм интерференции подсистем.
 Каждая из подсистем имеет свои подсистемы и элементы, а также используемые элементы в системе управления. К примеру, подсистемы информационного и методологического обеспечения содержат элементы, являющиеся базами данных:

- цели и задачи,
- формы, методы, инструментарий,
- группы внутренних и внешних факторов воздействия,
- подходы, критерии, показатели,
- нормативно — правовая база,
- патентный портфель, портфель новаций, портфель стратегий и другие.

После того, как был сформирован механизм устойчивого развития предприятия, начинается его поэтапная реализация:

- 1 этап — прогноз и планирование всех уровней устойчивого развития предприятия;
- 2 этап — обеспечение всех уровней устойчивого развития;
- 3 этап — управление и контроль всех уровней устойчивого развития.

Механизм устойчивого развития предприятия должен четко функционировать на основании определенного алгоритма, учитывающем все индивидуальные особенности предприятия, его цели и задачи, стратегии и возможность их изменения под воздействием внутренних или внешних факторов, то есть должен заключать в себе механизм использования новых возможностей и противодействия рискам. Мгновенная реакция субъекта управления возможна, при условии доступности информации, постоянном мониторинге, оценке воздействия факторов, по резюмированию которых может и должен включаться механизмы прогноза и планирования.

Анализ прогнозов и составление планов является отправной точкой работы механизма обеспечения условий для реализации планов: проведение структурных и организационных изменений, разработка оперативных планов, формирование бюджета и так далее. Следом срабатывает механизм контроля за результатами выполнения плана. На основании оценки результатов и по итогам мониторинга внешних воздействий стартует новый цикл функционирования механизма.

Элементарный алгоритм действия механизма устойчивого развития предприятия таков:

- создание комиссии или рабочей группы;
- анализ и мониторинг внутренних и внешних факторов;
- оценка угроз и рисков, возможностей инновационного и экономического потенциала, роста инновационной активности;
- формирование инновационного портфеля и портфеля стратегий;
- прогноз эффективности;

- подбор альтернативных вариантов;
- разработка уровня инновационного и устойчивого развития предприятия;
- подготовка планов и их реализация;
- формирование инновационного и экономического потенциала;
- обеспечение инновационного и устойчивого развития предприятия;
- контроль уровней инновационного и устойчивого развития предприятия;
- управление инновационным и устойчивым развитием предприятия;
- анализ, оценка, мониторинг;
- контроль реализации управленческих решений;
- в случае необходимости — корректировка плана;
- поддержание надлежащего уровня устойчивого развития.

Следовательно, можно отметить шесть основных ступеней, которые необходимо преодолеть, как на этапе обеспечения всех уровней устойчивого развития, так и на этапе управления и контроля уровней:

- определение и формулировка целей;
- оценка, анализ и мониторинг внутреннего и внешнего окружения;
- прогноз, постановка задач и стратегическое планирование;
- осуществление планов;
- контроль;
- управление.

При формировании устойчивого развития промышленного предприятия необходимо разработать концепцию устойчивого развития предприятия, алгоритм формирования механизма, определить принципы, методы, формы и инструментарий, определить и сгруппировать показатели, критерии и факторы устойчивого развития предприятия [2].

Точно определяя совокупность принципов, форм, методов и инструментария устойчивого развития предприятия, главным образом, следует учитывать специфику промышленного предприятия, его цели, стратегию, взаимосвязи, влияние внутренних и внешних факторов. Выработанная система методов и принципов должна обеспечить формирование наиболее оптимальной структуры и выполнение функций управления. Точное и верное распределение функций по структурным подразделениям предприятия, отлаженный анализ жизнедеятельности предприятия, контроль исполнения принятых решений, позволят добиться намеченной цели устойчивого развития промышленного предприятия.

Библиографический список

1. Ожегов, С.И., Толковый словарь русского языка [Текст]/С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. - 3-е изд. - М.: АЗЪ, 1995. - 928 с.
2. Повышение эффективности отечественной промышленности в модели устойчивого развития: коллективная монография /Под ред. Веселовского М.Я., Кировой И.В., Никоноровой А.В./ - М.: Издательство «Научный консультант». - 2015. - 252 с.
3. Современное предпринимательство в инновационной экономике: теория и практика: монография/Под общей редакцией ректора Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д.э.н., профессора М.А. Эскиндарова. - М.: Издательство «Перо». -2015. -330с
4. Российский фонд фундаментальных исследований - 31.02.2017 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.rffr.ru

References

1. Ozhegov, S.I., Tolkovyy slovar' russkogo yazyka [Tekst]/S.I. Ozhegov, N.YU. SHvedova. - 3-e Izd. - М.: АЗЪ, 1995. - 928 s.
2. Povysheniye ehffektivnosti otechestvennoj promyshlennosti v modeli ustojchivogo razvitiya: kollektivnaya monografiya /Pod red. Veselovskogo M.YA., Kirovoj I.V., Nikonorovoj A.V./ - М.: Izdatel'stvo «Nauchnyj konsul'tant». - 2015. - 252 s.
3. Sovremennoe predprinimatel'stvo v Innovacionnoj ehkonomie: teoriya i praktika: monografiya/Pod obshchej redakciej rektora Finansovogo universiteta pri Pravitel'stve Rossijskoj Federacii, d.eh.n., professora M.A. EHskindarova. - М.: Izdatel'stvo «Pero». -2015. -330s
4. Rossijskij fond fundamental'nyh Issledovanij - 31.02.2017 [EHlektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: www.rffr.ru

АНАЛИЗ РЕФОРМИРОВАНИЯ СПОСОБОВ ОПЛАТЫ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ В СТРАХОВОЙ МОДЕЛИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИИ (2013-2017 ГГ.): ИЗМЕНЕНИЯ В ОПЛАТЕ ОНКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ, ВКЛЮЧАЯ ЗАБОЛЕВАНИЯ РЕПРОДУКТИВНЫХ ОРГАНОВ

Габеева Л.А., д.э.н., профессор, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Павлова Н.Ф., д.с.н., к.э.н., профессор, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Аннотация: Рост онкологической патологии у взрослых и детей, особенности лечения заболеваний репродуктивных органов в современных условиях требуют особого механизма финансового обеспечения данных видов специализированной медицинской помощи (включая высокотехнологичную помощь). Анализ существующих и инновационных способов оплаты законченных случаев лечения в круглосуточных и дневных стационарах при введении страховой модели России важен для построения среднесрочной стратегии обеспечения медико-экономической эффективности служб и отделений практического здравоохранения.

Ключевые слова: реформирование способов оплаты медицинской помощи, тариф ОМС, клинко-статистическая группа заболеваний, поправочные коэффициенты при расчетах КСГ в онкологии репродуктивных органов.

Abstract: The growth of oncopathology in adults and children, peculiarities of treatment of diseases of reproductive organs in modern conditions require a special mechanism for financial provision of these types of specialized medical care (including high-tech help). Analysis of existing and innovative methods of payment for completed cases of treatment in round-the-clock and day hospitals with the introduction of Russia's insurance model is important for building a medium-term strategy for ensuring the medical and economic efficiency of services and departments of practical public health.

Keywords: reforming the methods of payment for medical care, OMS rate, clinico-statistical group of diseases, correction factors in calculating CSF in oncology of reproductive organs.

Как известно, в структуре причин смерти населения, по-прежнему, лидирующие позиции (второе место в общей структуре смертности) занимают новообразования – 15,6 % или 203,2 на 100 тыс. населения (рост на 1,0 %). Они уступают позицию только болезням системы кровообращения – 48,4 % или 631,8 на 100 тыс. населения (снижение на 3,4 %. На третьем месте причин смертей россияне остаются «внешние причины» – 8,6 % или 112,3 на 100 тыс. населения (снижение на 5,5 %), в том числе дорожно-транспортные происшествия – 12,1 на 100 тыс. населения (снижение на 13,6 %). Далее следуют болезни органов пищеварения – 5,3 % или 68,8 на 100 тыс. населения (рост на 4,1 %), болезни органов дыхания – 3,9 % или 51,2 на 100 тыс. населения (снижение на 3,4 %) [1].

Почти во всех субъектах Российской Федерации отмечаются опережающие темпы прирост заболеваемости новообразованиями: в Северо-Кавказском федеральном округе рост достигает 8,1 %, Уральском – +6,3 %, Дальневосточном – +3,6 %, Сибирском – +3,4 %, Приволжском – +2,9 %, при общероссийском значении +2,2%. Одновременно отмечается снижение заболеваемости в Южном федеральном округе – на 2,9 % [1].

Показатель первичной заболеваемости злокачественными новообразованиями в Российской Федерации в 2015 году составил 402,9 на 100 тыс. населения, что на 3,9 % выше уровня 2014 года [1].

Особенно беспричинно растет заболеваемости детей. В 2015 году впервые взяты под диспансерное наблюдение 3 102 ребенка в возрасте 0–14 лет (в 2014 году – 3 003 ребенка); число впервые выявленных опухолей у детей в возрасте 0–14 лет составило 3 123, в возрасте 15–17 лет – 3 644. Показатель распространенности злокачественных новообразований в детской популяции до 15 лет в 2015 году составил 71,8 (2014 год – 70,5 на 100 тыс. населения соответствующего возраста [1].

В этих условиях нельзя допустить снижения медико-экономической эффективности работы специализированных медицинских организаций, оказывающих помощь населению по профилям: «онкология», «акушерство и гинекология».

В существующих институциональных реалиях отечественного здравоохранения практически вся специализированная медицинская помощь оказывается в стационарных условиях (круглосуточном и дневном), а также врачами – специалистами в поликлиниках и оплачивается по принципам, принятым при тарификации медицинских услуг в системах медицинского страхования. Подавляющее большинство случаев лечения в стационарных условиях и (или) условиях дневного стационара оплачивается за каждый случай госпитализации по факту заполнения медицинской карты (истории болезни) в рамках реализации территориальной программы обязательного медицинского страхования (ТПОМС).

В последние 3-4 года (2013-2017 гг.) в субъектах РФ последовательно проводится пилотный проект по оплате специализированной, в том числе высокотехнологичной, медицинской помощи, оказанной в стационарных условиях и в условиях дневного стационара на основе групп, объединяющих заболевания.

Число случаев госпитализации с учетом кода диагноза по МКБ 10 по каждой медицинской организации обобщаются по базам данных персонализированного статистического учета и группируются по схожести программ и методов лечения, которые впоследствии объединяются в клинко-статистические группы (КСГ) еще и по схожести расходов ресурсов на лечение. Ведение учета определено главой 10 закона об ОМС [2].

В связи с этим, в 2016-2017 гг. специализированная онкологическая помощь, а также помощь по профилю «акушерство и гинекология», включая и диагнозы, связанные с выявлением онкологии в женском (мужском) репродуктивном здоровье оплачиваются на основе КСГ.

Новый для таких социально-значимых служб способ оплаты определяется по общим федеральным рекомендациям, в которых описывается методы тарифообразования за счет средств обязательного медицинского страхования (ОМС) [3].

По данным Федерального фонда ОМС (ФОМС) отмечается положительная динамика применения КСГ в Российской Федерации: в 2016 году было

внедрено 305 и 118 КСГ, а в 2017 году уже 315 и 120 соответственно для оплаты круглосуточных и дневных стационаров [4].

По онкологической службе, работающей в системе ОМС за анализируемый период наблюдается увеличение количества внедренных КСГ (с 20 КСГ в 2016 году до 26 в 2017 году), сопровождающееся расширением перечня операций при онкологических заболеваниях за счет увеличения числа уровней операций на отдельных органах и системах. Работа по совершенствованию КСГ по онкологическим заболеваниям привела к пересмотру включения операций в ряде законченных случаях и их объединяющих группах диагнозов (часть операций перемещены в другие КСГ). В «хирургические» КСГ добавлена фотодинамическая терапия.

Коротко остановимся на правилах возмещения расходов отдельным медицинским организациям за предоставление специализированной медицинской помощи. Веденные рекомендации Минздрава РФ и ФОМС, как в 2017 году, так в предшествующие годы, правила определяют порядок возмещения затрат на один случай госпитализации, оформленный в медицинской карте.

Расчет стоимости оплаты опирается на базовую ставку (среднюю стоимость законченного случая лечения) и учитывает ряд заданных поправочных коэффициентов, часть из которых интервально задается с федерального уровня для коррекции в субъектах РФ с учетом специфики территориальных программ госгарантий. Выделим наиболее значимые для тарификации стоимости КСГ коэффициенты к базовой ставке для отдельных субъектов РФ такие, как: относительной затратоемкости конкретной КСГ, отражающий отношение ее затратоемкости к базовой ставке; территориальной дифференциации расходов, отражающий более высокий уровень заработной платы и индекса бюджетных расходов в субъектах РФ [3].

Отметим, что ряд коэффициентов (поправочные коэффициенты) могут регулироваться на террито-

риальном уровне управления в здравоохранении и в системе медицинского страхования (федерального и территориального уровней). Отметим среди них коэффициенты такие как:

- уровень медицинской организации (1,2,3 в зависимости от охвата контингентов обслуживания: муниципальный, межмуниципальный, субъектовый соответственно), в которой оказывается лечение однородного случая госпитализации (случая КСГ), и который позволяет учесть различия в «масштабах» содержания юр. лица;

- подуровень, позволяющий учесть различия в размерах расходов медицинских организаций, относящихся к одному уровню оказания медицинской помощи, обусловленный объективными причинами кадрового, материально-технического обеспечения (особенно в сельской местности) и рассчитанный в соответствии с установленными правилами;

- сложность лечения пациентов, учитывающий более высокий уровень затрат на оказание одной и той же медицинской помощи (одного и того же КСГ) гражданам разных возрастов, при наличии сопутствующей патологии и пр.

Расчет стоимости законченного случая лечения в рамках системы КСГ заболеваний осуществляется на основе произведения выше описанных параметров: базовой ставки среднего законченного случая, включенного в КСГ; коэффициента относительной затратоемкости КСГ; коэффициента территориальной дифференциации расходов; поправочных коэффициентов (управленческий коэффициент; коэффициент уровня оказания стационарной медицинской помощи; коэффициент сложности лечения пациента).

В таблице 1 приведем пример расчета стоимости КСГ с учетом использования всех выше названных параметров для двух разных учреждений здравоохранения на примере расчета тарифа оплаты однотипной услуги - КСГ-4 «Родоразрешение».

Таблица 1 - Расчет стоимости КСГ-4 «Родоразрешение» в одиноковых по уровню/подуровню медицинских организациях локализованных в разных субъектах РФ (ЦФО и ДвФО) РФ в 2017 г. (составлено авторами по данным ФОМС[4])

Перечень параметров для расчета тарифа КСГ	Оценка параметров для расчета тарифа ОМС для разные медицинских организации, оказывающие идентичный законченный случай госпитализации – КСГ-4 «Родоразрешение»	
	Городской родильный дом (субъекта из ЦФО)	Центральная районная больница (субъекта из ДвФО)
Коэффициент уровня /подуровня медицинской организации	2,2	2,2
Базовая ставка, руб.	19146,58	19063,0
Коэффициент затратоемкости	0,98	0,98
Коэффициент уровня (подуровня) оказания стационарной помощи	0,96	0,996
Территориальный коэффициент дифференциации (включая коэффициент сложности лечения, управленческий)	1,0	1,4
ИТОГО тариф законченного случая КСГ-4 (руб.)	18013,1	26023,7

Как видно из таблицы, применение системы коэффициентов привело к тому, что оказание медицинской помощи при «Родовспоможении» оплачивается в ОМС по разному тарифу (18013,1 рублей и 26023,7 рублей) в зависимости от того, где осуществляется медицинская помощь. Справедливости ради отметим, что имеется объективная ценовая дифференциация расходов по субъектам РФ. Как видно, базовая ставка в двух организациях изна-

чально отличалась по размеру, хотя организации – производители помощи отнесены к одному уровню (2.2) оказания специализированной медицинской помощи (таб.1).

В таблице 2 приведем данные о КСГ с коэффициентами их затратоемкости, введенными в 2017 году при оказании специализированной медицинской помощи при онкологических заболеваниях, в т.ч. репродуктивных органов.

Таблица 2 «Клинико-статистические группы второго и третьего уровня оказания стационарной помощи в условиях круглосуточного и дневного стационаров и их затратноёмкость при оплате в ОМС для некоторых онкологических заболеваний, включая заболевания репродуктивных органов (составлено авторами по данным ФОМС[4])

Круглосуточный стационар	Коэффициент затратноёмкости (КЗ)	Дневной стационар	Коэффициент затратноёмкости (КЗ)
Операции на женских половых органах при злокачественных новообразованиях (уровень 3)	4,05	Вирусный гепатит С хронический, лекарственная терапия при инфицировании вирусом генотипа 1, 4 (уровень 1)	4,9
Операции при злокачественных новообразованиях почки и мочевыделительной системы (уровень 3)	3,24	Вирусный гепатит С хронический, лекарственная терапия при инфицировании вирусом генотипа 1, 4 (уровень 2)	22,2
Операции при злокачественных новообразованиях кожи (уровень 3)	1,41	Операции на коже, подкожной клетчатке, придатках кожи (уровень 3)	4,34
Операции при злокачественном новообразовании щитовидной железы (уровень 2)	1,92		
Операции при злокачественном новообразовании желчного пузыря, желчных протоков (уровень 2)	2,17		
Операции при злокачественном новообразовании пищевода, желудка (уровень 2)	2,57		
Операции при злокачественном новообразовании пищевода, желудка (уровень 3)	3,14		
Грипп, вирус гриппа идентифицирован	1,01		

Как видно в табл. 2, в 2017 году для оплаты выделена операция на женских половых органах при злокачественных новообразованиях (уровень 3) с высоким коэффициентом затратноёмкости, равном 4.05, что существенно увеличит тариф возмещения расходов специализированных отделений крупных субъектов больницы, оказывающих высокотехнологичную медицинскую помощь при онкологических заболеваниях на репродуктивных органах (таб. 2).

Для сравнения отметим, что такие операции 2 – го уровня (уровень специализированных учреждений межмуниципального охвата населения) имеют коэффициент затратноёмкости 3,66, а для больницы первого уровня, оказывающих специализированную помощь жителям одного муниципального образования коэффициент составляет 1,98. В целом по онкологии средний коэффициент затратноёмкости составляет 2,24.

Управленческий коэффициент, на который может быть скорректирована стоимость конкретного вида законченного случая лечения имеет федеральные ограничения своего значения: для всех профилей медицинской помощи он не может быть больше 1,8.

При этом, регулируются случаи (КСГ) при которых его значение не может быть меньше 1. К таким случаям, в частности, относятся некоторые коды КСГ по профилю «онкология» в стационаре: КСГ 31, 32, 33, 142, 143, 144, 145, 146. Также выделяются онкологические КСГ в дневном стационаре, при которых управленческий коэффициент не должен уменьшать размер базовой ставки, т.е. не может быть меньше 1: КСГ 13, 14, 15, 50, 51, 52, 53.

Отметим, что управленческий коэффициент по профилю «акушерство и гинекология» также не всегда применяется для целей «лучшей» тарификации КСГ, так как имеет логику привязки к медицинской организации в целом. Он также не зависит от затратноёмкости конкретной методики, манипуляции операции и пр.

В таблице 3 приведем данные по значениям управленческого коэффициента для случая «экстракорпорального оплодотворения» в сравнении с установленными коэффициентами затратноёмкости в зависимости от этапов проведения этого вмешательства.

Как видно из таблицы, значения управленческого коэффициента не зависят от внутренних факторов проведения методики, ее этапности и прочих медицинских особенностей применения технологии лечения, объединенных в группы КСГ (таб.3)

Особенностью применения коэффициента сложности лечения в 2017 году является заданность его значения в диапазоне не больше 1,8 ($\leq 1,8$), а также наличие утвержденного перечня отдельных случаев для его использования в «лучшей» тарификации стоимости КСГ:

- возраст пациентов (до 4-х лет (с выделением возраста 0-2) и старше 75 лет);
- наличие сопутствующей патологии;
- при одной госпитализации несколько видов лечения из разных КСГ;
- сверх длительные сроки;
- сочетанные хирургические вмешательства;
- однотипные операции на парных органах.

Таблица 3 - Значения коэффициентов затратоемкости и управленческого коэффициента по КСГ «экстракорпоральное оплодотворение» (составлено авторами по данным ФОМС [4])

Профиль КСГ	Коэффициент относительной затратоемкости КСГ	Управленческий коэффициент
Экстракорпоральное оплодотворение	9,83	1,4
Экстракорпоральное оплодотворение (1 этап)	6,68	1,4
Экстракорпоральное оплодотворение (2 этап)	7,67	1,4
Экстракорпоральное оплодотворение (3 этап)	9,44	1,4
Экстракорпоральное оплодотворение (4 этап)	9,83	1,4

При установлении коэффициента сложности лечения по профилю «онкология» в 2017 году следует помнить о том, что диапазон такого коэффициента должен находиться в границах 1,3-1,8. При этом, основаниями для его введения может быть проведение в рамках одной госпитализации в полном объеме нескольких видов противоопухолевого лечения, относящихся к различным КСГ:

1. Сочетание любого кода химиотерапии с любым кодом лучевой терапии;
2. Сочетание любого кода химиотерапии с любым кодом хирургического лечения при злокачественном новообразовании;
3. Сочетание любого кода лучевой терапии с любым кодом хирургического лечения при злокачественном новообразовании;
4. Сочетание двух кодов лучевой терапии.

Наряду с реформированием способов оплаты специализированной медицинской помощи на основе внедрения клинико-статистических групп и корректирующих коэффициентов, остается актуальным способ оплаты на основе фиксации на год норматива на единицу оказанной помощи.

На сегодняшний момент для ряда видов высокотехнологичных методик лечения (всего 108) установлены федеральные нормативы финансовых затрат на единицу предоставления медицинской помощи или средняя стоимость лечения (федеральный

тариф КСГ). Имеются соответственно утвержденные перечни таких заболеваний:

- перечень 1 - включенные в базовую (федеральную) программу ОМС;
- перечень 2 - не включенные в базовую (федеральную) программу ОМС, но оплачиваемые в территориальных программах госгарантий [5].

Также установлен федеральный норматив оплаты за законченный случай лечения социально-значимых заболеваний (заболевания, передаваемые половым путем, туберкулез, ВИЧ-инфекция и синдром приобретенного иммунодефицита, психические расстройства и расстройства поведения), в случае их финансирования в рамках территориальной программы обязательного медицинского страхования сверх базовой программы ОМС [5].

Ряд онкологических заболеваний, в том числе при раке репродуктивных органов, а также заболевания по профилю «акушерство и гинекология» относятся к высокотехнологичным видам медицинской помощи как включенной, так и не включенной в базовую программу ОМС.

Для сравнения ценовых оценок стоимости законченных случаев высокотехнологичных методик по онкологии, акушерству и гинекологии, включенных и не включенных в 2017 г. в базовую программу ОМС приведем данные в таблице 4.

Таблица 4 - Выборочные оценки норматива финансовых затрат на случай оказания высокотехнологичных методов лечения по профилям «онкология», «акушерство и гинекология», включенных и не включенных в базовую программу ОМС в 2017 году (составлено авторами по данным [5])

Высокотехнологичная помощь, включенная в базовую программу ОМС (перечень 1)		Высокотехнологичная медицинская помощь, не включенная в базовую программу ОМС (оплачиваемая в рамках ТПГ)	
Наименование случая	Установленная федеральная стоимость КСГ, рублей	Наименование случая	Установленная федеральная стоимость КСГ, рублей
Профиль «Онкология» Дистанционная, внутритканевая, внутрисплетенная, стереотаксическая, радионуклидная лучевая терапия, высокоинтенсивная фокусированная ультразвуковая терапия (HIFU) при злокачественных новообразованиях, в том числе у детей	84469	Профиль «Онкология» Хирургическое лечение злокачественных новообразований, в том числе у детей, с использованием робототехники	263710
Профиль «Акушерство и гинекология» Хирургическое органосохраняющее и реконструктивно-пластическое лечение распространенных форм гигантских опухолей гениталий, смежных органов малого таза и других органов брюшной полости у женщин с использованием лапароскопического и комбинированного доступов	168299	Профиль «Акушерство и гинекология» Неинвазивное и малоинвазивное хирургическое органосохраняющее лечение миомы матки, аденомиоза (узловой формы) у женщин с применением реконструктивно-пластических операций, эмболизации маточных артерий и ультразвуковой абляции под ультразвуковым контролем и (или) контролем магнитно-резонансной томографии	159010

Для составления таблицы 4 сделана выборка КСГ по «крайним» значениям стоимости: самая «дешевая» и самая «дорогая» технология лечения по профилю «онкология» в сравнении с профилем «акушерство и гинекология» из Перечней 1,2 программы государственных гарантий на 2017 год [5].

Из всего объема высокотехнологичных КСГ представленных в Перечнях 1,2, приведенных в нормативном документе 2016 года [5], можно заключить, что есть частые пересечения профилей, что весьма затруднит в практическом здравоохранении выставление шифров МКБ10 в историях болезней, а также не всегда будет совпадать с целями ведомственного статистического учета. При этом, формирование счетов-фактур для оплаты в системе ОМС потребует постановки внутреннего отдельного документооборота в медицинских организациях, переведенных на КСГ.

Не совсем понятен дальнейший механизм сопряженности вводимых пока «пилотных» КСГ с существующими нормативно-правовыми актами, обязывающими при лечении больных в рамках ЦГТ использовать информационные технологии и унифицировать ведение электронных медицинских карт с использованием клинических рекомендаций (протоколов лечения), федеральных стандартов оказания медицинской помощи.

Таким образом, проведенный выше анализ реализации пилотных способов оплаты специализированной медицинской помощи показал, что требуется:

- унификация методик по стоимостным оценкам законченных случаев лечения при разных способах финансирования медицинских организаций субъектов при введении клинко-статистических групп в круглосуточных и дневных стационарах;

- для социально-значимых видов медицинской помощи и помощи, направленной на поддержание репродуктивного здоровья. Следует дополнительно уточнять механизмы адаптации КСГ в существующую систему статистического учета, отчетности;

- современное обоснование оснований одновременного использования нескольких МКБ-10, а значит нескольких стандартов оказания медицинской помощи при условии ведения одной медицинской карты по законченному случаю.

Актуальность этой задачи обусловлена ухудшением ситуации с онкозаболеваемостью населения. Как отмечалось выше, в 2015 году рост составил 3,9 % к уровню 2014 года. В структуре заболеваемости мужчин большой удельный вес имеют опухоли трахеи, бронхов, легкого (17,8 %), предстательной железы (14,4 %), кожи (11,4 %), желудка (7,9 %), ободочной кишки (6,1 %), прямой кишки (5,2 %), кроветворной и лимфатической ткани (4,8 %). Первое место в структуре заболеваемости в женской популяции принадлежит злокачественным новообразованиям молочной железы (20,8 %), далее следуют опухоли кожи (16,5 %), тела матки (7,6 %), ободочной кишки (7,1 %), желудка (5,1 %), шейки матки (5,2 %), прямой кишки (4,6 %), яичника (4,4 %)[1].

Для целей среднесрочного формирования единых социальных стандартов, гарантий на бесплатную для населения медицинскую помощь новые механизмы оплаты медицинской помощи в ОМС должны быть экономически обеспечены в рамках планирования страховых заданий медицинским организациям по уровням оказания медицинской помощи. При этом, вводимые стоимостные оценки должны быть сбалансированы с бюджетами фондов ОМС (федерального и территориальных).

¹ международная классификация болезней десятого пересмотра (МКБ10)

Библиографический список

1. Государственный доклад о реализации государственной политики в сфере охраны здоровья за 2015 год// сайт static-0.rosminzdrav.ru
2. Федеральный Закон от 29 ноября 2010 года № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в РФ».
3. ПИСЬМО от 22 декабря 2016 года Минздрава РФ N 11-8/10/2-8266 и ФОМС N12578/26/и «О методических рекомендациях по способам оплаты медицинской помощи за счет средств обязательного медицинского страхования (в редакции письма Минздрава России N 11-7/10/2-1294, ФФОМС N 2204/26-2/и от 27.02.2017 "О внесении изменений в Методические рекомендации по способам оплаты медицинской помощи за счет средств обязательного медицинского страхования».
4. Доклад 6 апреля 2017 года Царевой О.В. В РАНХиГС при Президенте РФ «Тарифная политика в сфере обязательного медицинского страхования».
5. Постановление Правительства РФ от 19 декабря 2016 г. N 1403 "О Программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов" <http://base.garant.ru/71572248/>

References

1. Gosudarstvennyy doklad o realizacii gosudarstvennoj politiki v sfere ohrany zdorov'ya za 2015 god// sayt static-0.rosminzdrav.ru
2. Federal'nyj Zakon ot 29 noyabrya 2010 goda № 326-FZ «Ob obyazatel'nom medicinskom strahovanii v RF».
3. PIS'MO ot 22 dekabrya 2016 goda Minzdrava RF N 11-8/10/2-8266 i FOMS N12578/26/i «O metodicheskikh rekomendacijah po sposobam oplaty medicinskoj pomoshchi za schet sredstv obyazatel'nogo medicinskogo strahovaniya (v redakcii pis'ma Minzdrava Rossii N 11-7/10/2-1294, FFOMS N 2204/26-2/i ot 27.02.2017 "O vnesenii izmenenij v Metodicheskie rekomendacii po sposobam oplaty medicinskoj pomoshchi za schet sredstv obyazatel'nogo medicinskogo strahovaniya».
4. Doklad 6 aprelya 2017 goda Carevoj O.V. V RANHIGS pri Prezidente RF «Tarifnaya politika v sfere obyazatel'nogo medicinskogo strahovaniya».
5. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 19 dekabrya 2016 g. N 1403 "O Programme gosudarstvennyh garantij besplatnogo okazaniya grazhdanam medicinskoj pomoshchi na 2017 god i na planovyj period 2018 i 2019 godov" <http://base.garant.ru/71572248/>

ПИРИНГОВОЕ КРЕДИТОВАНИЕ И ВЕКТОР ЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Гулько А.А., к.э.н., доцент, Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Антонян М.Г., Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Белых Ю.С., Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Аннотация: в статье рассмотрены основные черты и сущность модели пирингового кредитования, сформулированы его преимущества и риски, предложены пути минимизации рисков, и сделана попытка определения перспектив развития P2P-кредитования в России.

Ключевые слова: пиринговое кредитование, модель P2P-кредитования, банковский кредит, инвестор, риски кредитования, займ, виртуальная-платформа, интернет сайт, услуги пиринговой платформы.

Abstract: the article describes the main features and essence of the model of peer-to-peer lending, formulated its benefits and risks, the ways of minimization of risks, and an attempt is made to determine the prospects of development of P2P-crediting in Russia.

Keywords: peer-to-peer lending model P2P lending, bank loan, investor, credit risks, loan, virtual platform, website, services, peer-to-peer platform.

Реалии современной жизни диктуют необходимость создания и продвижения компаний, инновационных технологий и механизмов, для которых необходимы большие финансовые ресурсы. Зачастую кредитные организации не хотят предоставлять такие кредиты в силу высоких рисков. Именно отсутствие источников финансирования и становится основной преградой для реализации новых инновационных проектов. Во многом это послужило толчком для развития пирингового кредитования как альтернативы банковским кредитам.

Пиринговое кредитование, или P2P-кредитование, (person-to-person lending, т.е. финансирование «от человека - человеку»), это разновидность выдачи денежных средств от одного физического лица другому физическому лицу, осуществляемая без такого посредника как официальное финансовое учреждение [10].

Как явление, пиринговое кредитование впервые возникло в иностранной практике. Оно появилось и сформировалось в рамках концепции дешёвого и оперативного кредитования малообеспеченных слоёв населения, чему способствовал открытый доступ в Интернет. Дебютантом, поддержавшим эту идею, стала британская компания «Зора», которая вышла на рынок в 2005 г. Вслед за Великобританией идеей P2P-кредитования кредитования серьёзно занялись и другие страны.

Пиринговое кредитование представляет собой такую форму кредитования, в которой заемщиками являются физические и юридические лица с низким уровнем кредитоспособности, а кредиторами – любые юридические или физические лица. При этом, заемщиков привлекают низкие ставки и возможность выйти из краткосрочного долга, а инвесторов – высокий уровень рентабельности [1; с. 169].

Данное кредитование исключает посредника в лице официального финансового учреждения, но при этом обладает более высоким риском и временем по сравнению с обычным кредитованием. Несмотря на это P2P-кредитование гарантирует получение более высокого дохода от инвестиций.

Основными функциями пирингового кредитования являются:

- возможность получения финансирования молодыми и развивающимися компаниями и физическими лицами, которые открывают свой бизнес и являются для кредиторов высокорисковыми, заемщикам с низкой кредитоспособностью или плохой кредитной историей;

- устранение посредников между инвесторами и кредиторами.

Суть модели P2P-кредитования состоит в следующем: на интернет-сайте пирингового кредитования существует специальная платформа, выступающая в качестве посредника и объединяющая кредиторов и заемщиков. Через нее деньги инвестора передаются под определенную процентную ставку в пользование заемщика. Данная процентная ставка определяется исходя из размера и срока выдачи данной суммы. Сам сайт получает комиссии, которые установлены в соответствии с требованиями как своими, так и законодательства.

Расчет комиссии производится исходя из суммы полученных процентов кредитодателя, то есть инвестор зарабатывает на процентах, выплачиваемых кредитором сверх выданной ему суммы, а платформа – на комиссии, рассчитываемой из этих процентов.

Таким образом в процессе кредитования участвуют только два лица инвестор и заемщик и сама платформа. Последняя получает доход за счет предоставления удобного места для передачи и получения займов, а также за свое участие.

Пиринговая платформа может оказывать следующие виды услуг:

- первичную оценку кредитоспособности заемщиков;

- установление рамок процентных ставок для различных категорий заемщиков (при этом конечная ставка устанавливается по договоренности инвестора и заемщика);

- сбор платежей от заемщиков и контроль за их своевременным поступлением;

- оказание дополнительной консультации [1; с. 170].

Для получения услуг пирингового кредитования необходимо прежде всего зарегистрироваться на сайте. При регистрации потенциальные заемщики или инвесторы заполняют анкету со своими данными. Затем данные анкеты инвестора/заемщика проверяются сотрудниками сайта с целью исключения «сотрудничества» с мошенником, желающим получить деньги и не вернуть, либо с инвестором, дающим «криминальные деньги». На основании этой информации формируется кредитная история, а затем устанавливается лимит и сроки займа, который кредитор может получить. Похожая схема работает и с инвесторами. При положительном исходе проверки пользователь в зависимости от статуса может либо инвестировать деньги, т.е. выступить

«инвестором», либо получить деньги под процент, т.е. стать «заемщиком»

В настоящее время основную долю мирового рынка пирингового кредитования занимает США, где первопроходцами стали компании «Prosper» и «Lending Club», основанные в феврале 2006 года [9]. Рынки пирингового кредитования также разви-

ты сегодня в Австралии, Германии, Китае, Новой Зеландии и Франции.

Исходя из анализа данных Финансовой ассоциации пирингового кредитования [9], объемы пирингового кредитования за последние 7 лет значительно выросли (рис.):

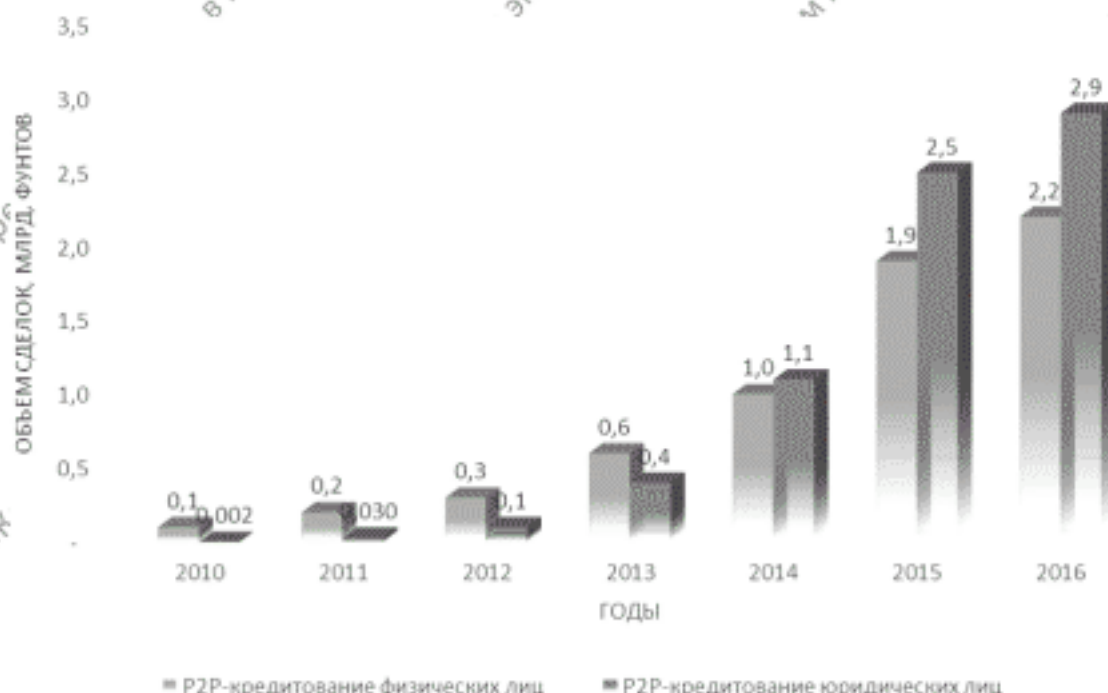


Рисунок - Объем сделок пирингового кредитования, млрд. фунтов

В России же развитие пирингового кредитования началось в 2010 году, и на сегодняшний день оно реализуется на базе таких финансовых площадок как: «БезБанка», «Вдолг.ру», «Fingoogo», «Loanberry», «Money Map» и др., где заемщики и кредиторы имеют возможность выставлять свои заявки на участие и заключать кредитные сделки. Каждая виртуальная платформа имеет свои отличия:

в зависимости от суммы возможных займов и размеров процентных ставок; сроков кредитных сделок и особенностей погашения долга; набору требований, предъявляемых к заемщикам. Проведем сравнительный анализ виртуальных платформ пирингового кредитования в России [3 - 6], обобщив его результаты в таблице.

Таблица 1 - сравнительный анализ Российских платформы P2P-кредитования

Название	Ставка (% годовых)	Сумма займа (тыс. руб.)	Срок получения займа (дни)	Срок погашения займа (мес.)	Требования, предъявляемые заемщику
Без банка	25	3-1500	5	До 60	- возраст 18-60 лет; - гражданин РФ; - официальное трудоустройство; - з.п. > 10000 руб. для регионов РФ, и > 15000 руб. для города Москва; - безупречная кредитная история
Fingoogo	До 20	3-20	2	До 6	- возраст 18-65 лет; - гражданин РФ; - мобильный телефон российского оператора связи; - получение одобрения
Loanberry	14 – для новых клиентов 12 – для постоянных	20-50	1	3-36	- возраст 21-65 лет; - гражданин РФ; - хорошая кредитная история; - стабильный доход;
MoneyMap	До 14,5	1,5-8 – первый займ До 30 – последующие	1	До 4	- возраст от 18 лет; - гражданин РФ; - постоянная регистрация на территории РФ; - хорошая кредитная история; - отсутствие задолженности

Результаты анализа позволяют сделать следующие выводы:

- в наименьших объемах и под наименьшие процентные ставки ресурсы предлагаются на платформах «Fingoogo» и «Money Map»;
- отличительной особенностью площадки «Loanberry» является ранжированная тарифная система процентных ставок для новых клиентов и повторных заемщиков;
- платформа «Money Map» привлекательна оперативностью получения займа за час, а система «БезБанка» предоставляет самые большие займы под самый высокий процент;
- если участников рынка P2P-кредитования интересуют дополнительные функции: получение электронной подписи, возможность покупки пакетов услуг и юридические консультации, то это предлагают сервисы «Loanberry»;
- «Fingoogo» ведет учет рейтингов заемщиков и кредиторов, оцениваемых по собственной методике, имеет наибольшую скорость загрузки страницы, а также является лидерующим в списке сайтов, выводимых при поиске сервисов пирингового кредитования.

Заметим, в России все перечисленные пиринговые платформы официально зарегистрированы как микрофинансовые организации, осуществляющие деятельность в соответствии с требованиями Федерального закона №151-ФЗ от 02.07.2010 г. «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» и Федерального закона №353-ФЗ от 21.12.2013 г. «О потребительском кредите (займе)». Банк России проводит исследование рынка P2P-кредитования на основе выборки отдельных площадок. Все это позволяет говорить о становлении отечественного регулирования пирингового кредитования.

При всем разнообразии положительных моментов в пиринговом кредитовании основным его преимуществом для кредиторов является высокая рентабельность, возможность получения более высокого дохода от инвестиций. Заемщикам P2P-кредитование дает доступ к средствам, которые они не могли бы получить от стандартных финансовых институтов. Их также привлекают низкие ставки по кредитам и возможность выйти из краткосрочного долга. Большим преимуществом для заемщика является его конфиденциальность, т.к. инвесторы не владеют информацией о заемщике - его личность хранится в тайне. При этом отсутствуют скрытые условия кредитования и не нужна справка о доходах и поручителе. Размер и срок займа соответствует займу в международных финансовых организациях.

Конечно, нельзя при этом не учитывать и следующие риски:

- возможная неуверенность кредитора в заемщике, который мог быть отвергнут несколькими финансовыми учреждениями в связи с высокой вероятностью краха;
- отсутствие эффективной системы банковских безналичных платежей и электронного банкинга;
- недостаточное развитие и низкая эффективность системы электронных денег;
- ограниченность тарифов платежных систем Visa и Master Card;
- скептический настрой инвесторов и кредиторов;
- недостаточное проникновение Интернета;
- отсутствие четкой схемы идентификации клиентов в онлайне;
- трудности получения данных о клиентах из электронных баз данных, включая бюро кредитных историй;
- недостаточная практика рассмотрения подобных дел в судах;
- отсутствие четкого понятия чистого процентного дохода и механизм коллективного принятия решения займодателями;
- отсутствие механизма передачи долгов коллекторским агентствам;
- больше риска и времени по сравнению со стандартными способами кредитования [2; с. 388-389].

Рынок P2P-кредитования только начал формироваться в России, и пиринговое кредитование пока еще не слишком популярно. Вместе с тем можно прогнозировать его перспективы. Однако, уже сейчас можно прогнозировать возможность его развития в будущем. Стимулировать его могут такие факторы, как:

- большее стремление кредиторов к дополнительным источникам дохода;
 - ужесточение условий отбора заемщиков банками;
 - необходимость альтернативных финансовых ресурсов;
 - продвижение идей пирингового кредитования в информационных ресурсах, что позволит увеличить доверие к нему населения;
 - повышение уровня финансовой грамотности.
- При развитии законодательного регулирования пирингового кредитования, грамотном применении финансовых технологий P2P-кредитование может стать одним из основных способов доступного получения денежных средств.

Библиографический список

1. Бисултанова, А. А. Пиринговое кредитование как альтернатива банковским кредитам / European Research. 2016, с.169-170.
2. Руденко, К. В. Финансовые инновации: P2P-кредитование / Научные идеи, прикладные исследования и проекты стратегий эффективного развития российской экономики. 2016. с. 386-390.
3. Критерии пирингового кредитования [Электронный ресурс] / Официальный сайт «БезБанка». – Режим доступа: <https://bezbanka.ru>, свободный.
4. Критерии пирингового кредитования [Электронный ресурс] / Официальный сайт Международной консалтинговой компании "J'son & Partners Consulting". – Режим доступа: <http://web.json.ru>, свободный.
5. Критерии пирингового кредитования [Электронный ресурс] / Официальный сайт "MoneyMan". – Режим доступа: <http://moneymap.ru>, свободный.
6. Критерии пирингового кредитования [Электронный ресурс] / Официальный сайт "Loanberry". – Режим доступа: <https://www.loanberry.ru>, свободный.
7. Критерии пирингового кредитования [Электронный ресурс] / Официальный сайт «Peer2Peer Finance Association». – Режим доступа: <http://p2pfa.info>, свободный.
8. Критерии пирингового кредитования [Электронный ресурс] / Официальный сайт "Fingoogo". – Режим доступа: <https://fingoogo.ru/public>, свободный.
9. Обзор регулирования финансовых рынков [Электронный ресурс] / Данные Банка России. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/review_280716.pdf, свободный.

References

1. Bisultanova, A. A. Piringovoe kreditovanie kak al'ternativa bankovskim kreditam / European Research. 2016, s. 169-170.
2. Rudenko, K. V. Finansovye innovacii: R2R-kreditovanie / Nauchnye Idei, prikladnye issledovaniya i proekty strategij ehffektivnogo razvitiya rossijskoj ehkonomiki. 2016. s. 386-390.
3. Kriterii piringovogo kreditovaniya [EHlektronnyj resurs] / Oficial'nyj sajt «BezBanka». – Rezhim dostupa: <https://bezbanka.ru/svobodnyj>.
4. Kriterii piringovogo kreditovaniya [EHlektronnyj resurs] / Oficial'nyj sajt Mezhdunarodnoj konsaltingovoj kompanii "J'son & Partners Consulting". – Rezhim dostupa: <http://web.jsn.ru>, svobodnyj.
5. Kriterii piringovogo kreditovaniya [EHlektronnyj resurs] / Oficial'nyj sajt "MoneyMan". – Rezhim dostupa: <http://moneyman.ru>, svobodnyj.
6. Kriterii piringovogo kreditovaniya [EHlektronnyj resurs] / Oficial'nyj sajt "Loanberry". – Rezhim dostupa: <https://www.loanberry.ru>, svobodnyj.
7. Kriterii piringovogo kreditovaniya [EHlektronnyj resurs] / Oficial'nyj sajt «Peer2Peer Finance Assodation». – Rezhim dostupa: <http://p2pfa.info>, svobodnyj.
8. Kriterii piringovogo kreditovaniya [EHlektronnyj resurs] / Oficial'nyj sajt "Fingoaroo". – Rezhim dostupa: <https://fingoaroo.ru/public>, svobodnyj.
9. Obzor regulirovaniya finansovyh rynkov [EHlektronnyj resurs] / Dannye Banka Rossii. – Rezhim dostupa: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/review_280716.pdf, svobodnyj.

ОПТИМИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ СО СМЕНОЙ ТРАНСПОРТА

Иванова А.Д., аспирант, Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева

Аннотация: В статье рассматривается проблема организации перевозок с одновременным использованием различных типов транспортировки. Разработана математическая модель оптимизации перевозок в виде частично целочисленной сетевой задачи. В модели явно учитываются затраты на вывод транспорта на линию, оборудования пунктов смены транспорта и работы по перегрузки продукции. Результаты численных экспериментов демонстрируют, что разработанная модель позволяет организовать перевозку с меньшими затратами, в сравнении с классической трипланарной сетевой транспортной моделью.

Ключевые слова: сетевая транспортная задача, транспортная логистика, оптимизация перевозок, потоки в сетях, математическое программирование, принятие решений, логистическая система.

Abstract: The paper considers the problem of organizing transportation using multiple transport types in the process. The developed mathematical model transportation optimization is presented as a partially integral network problem. The model clearly describes the cost of commissioning each transport, the equipment of transport change points and work on the reloading of products. The results of numerical experiments show a reduction in freight costs for the developed model in comparison with the conventional three-planar network transport model.

Keywords: network transportation problem, transport logistics, transportation optimization, flows in networks, mathematical programming, decision making, logistics system.

Введение

Тенденция глобализации в экономике за последние десятилетия всё больше повышает важность вопросов управления логистикой в различных областях производства [3]. Логистические информационные системы поддержки принятия решений помогают оптимизировать существующие процессы производства и распределения товаров для повышения эффективности и конкурентоспособности предприятий. Ключевым элементом логистической цепочки является транспортная система: издержки на транспортировку продукции занимают от трети [14,93] до половины [10,1657] суммы логистических расходов предприятия и составляют в среднем 15%–18% стоимости конечной продукции [18,7]. Непосредственно в транспортной отрасли занято около 8 % работающих граждан страны (по данным Росстата за 2014).

Для сохранения конкурентоспособности предприятия необходимо учитывать транспортировку во всей производственной цепи: от закупки материалов до поставки конечным потребителям. Для успешной реализации поставленной задачи используются принципы, модели и методы транспортной логистики. К основным задачам транспортной логистики относят обеспечение технического соответствия участников транспортного процесса, экономическую и технологическую сопряженность, разработку систем планирования перевозок, выбор маршрута перевозки и типа транспорта [14,93-95].

Наиболее перспективным направлением решения вышеописанных задач на сегодняшний день является разработка автоматизированных информационных систем поддержки принятия решений (далее – АИС СППР) [4] и математических оптимизационных моделей и алгоритмов решения, лежащих в их основе. В работе [17] показано, что внедрение АИС СППР, при сохранении тех же мощностей пред-

приятия, увеличивает общий объем перевозимого груза (лесоматериалов) на 9 % при уменьшении времени работы автомобилей на 17 %. Работа [19,15-16] демонстрирует снижение затрат на перевозку металлургического предприятия на 37% после внедрения АИС. Аналогичные результаты получены в исследованиях [7; 11; 15].

В основе АИС СППР в сфере организации перевозок лежит математическая модель, позволяющая оптимизировать процесс транспортировки товара. Это может быть сетевая задача оптимизации [16], целочисленная транспортная задача [1], многопродуктовые задачи [8; 15], агентно-ориентированные модели [5] и другие. Однако в рамках данных моделей не представляется возможным провести оптимизацию перевозок грузов с использованием нескольких видов транспорта и их сменой в процессе транспортировки. Данная возможность необходима для эффективного планирования перевозок на большие расстояния. В таблице 1 показано, что значительная часть перевозок грузов в России осуществляется с помощью железных дорог (18,35%), также используется водный (0,76%) и воздушный (0,02%) транспорт. Фактически это означает, что 19,13% объемов перевозимых грузов транспортируются не менее чем двумя видами транспорта, так как перевозка грузов до конечного места назначения осуществляется дополнительно автомобильным транспортом. Также стоит отметить, что на многих дорожных участках имеются ограничения по массе автотранспортного средства, что вынуждает перевозчиков менять транспорт на более легкий или корректировать маршрут. На наш взгляд, оптимизационная модель, учитывающая данные факторы, поможет существенно сократить расходы на перевозку грузов на большие расстояния для предприятий с разветвленной сетью складов.

Таблица 1 – Грузооборот по основным видам транспорта, данные Росстата за март 2017

вид транспорта	грузооборот, млрд. тонн-км	относительный грузооборот	масса груза, млн. тонн	относительная масса груза
железнодорожным	215	47,76%	109,4	18,35%
автомобильным	18,4	4,09%	384,9	64,57%
морским	3,7	0,82%	1,9	0,32%
внутренним водным	2,6	0,58%	2,6	0,44%
воздушным	0,7	0,16%	0,1	0,02%
трубопроводным	209,8	46,60%	97,2	16,31%
общее	450,2	-	596,1	-

Постановка задачи

Задача оптимизации перевозок представляется как минимизация издержек на их осуществление при полном удовлетворении спроса. При выборе средства транспортировки груза часть издержек на его перевозку являются постоянными, например, затраты на наем водителя и фиксированная оплата его труда, затраты на страховку, техническое обслуживание и стоянку транспортного средства и прочее. При использовании железнодорожного, водного или воздушного транспорта к постоянным затратам можно отнести издержки на заключение договора перевозок. Постоянные затраты рассчитываются на каждый тип транспорта k . Переменные издержки, зависящие от перевозимого груза, включают в себя затраты на топливо, почасовую оплату труда водителя, амортизацию и т.д. и рассчитываются на каждый участок пути (i, j) . В связи с тем, что в модели существует возможность смены транспорта в определенных промежуточных пунктах, в целевой функции явно учитываются затраты на открытие или поддержание работы каждого промежуточного узла i (аренда, коммунальное и техническое обслуживание, охрана, наем и заработная плата работников) и затраты на погрузочно-разгрузочные работы (сдельная заработная плата работников) на каждом узле i . Задача строится на сети. Сеть состоит из пунктов вывозы грузов (складов) с заданными объемами доступной продукции для каждого склада, пункта отгрузки грузов (магазинов) с заданными спросами для каждого магазина и промежуточных узлов. Некоторые промежуточные узлы могут вы-

ступать пунктами смены транспорта с возможностью осуществления погрузочно-разгрузочных работ. Для таких пунктов задан максимальный объем вместимости продукции. Модель позволяет формировать сеть для каждого из типов транспорта.

Математическая Модель

Математическая формулировка вышеописанной модели представлена в формулах (1)-(9). Целевая функция записана в формуле (1), где первая группа слагаемых описывает минимизацию постоянных и переменных издержек на транспортировку грузов, а вторая описывает постоянные и переменные издержки на смену транспортного средства, которая является фиктивной перевозкой в узле i . Ограничение (2) описывает условия соответствия количества вывезенной продукции с каждого склада его доступным запасам, полное удовлетворения спроса для магазинов и равенства количества ввозимой и вывозимой продукции в промежуточных пунктах транспортной сети. Неравенство (3) выражает условия баланса при перегрузке груза на другой тип транспорта в каждом предназначенном для этого узле. Условие (4) ограничивает вместимость погрузочно-разгрузочных пунктов, условие (5) ограничивает вместимость транспортного средства. Формулы (6) и (7) вводят бинарные переменные для учета фиксированных издержек на использование каждого транспортного средства k и на ввод в эксплуатацию каждого узла для смены вида транспорта i соответственно. Формулы (8) и (9) накладывают условие неотрицательности физических переменных.

$$C = \left(\left(\sum_{k \in K} c_k^r \bar{x}_k + \sum_{i \in I} \sum_{j \in I} \sum_{k \in K} c_{ik}^+ x_{ik} \right) + \left(\sum_{i \in I} d_i^r y_i + \sum_{i \in I} \sum_{p \in K} \sum_{k \in K} d_{ik}^+ y_{ik} \right) \right) \rightarrow \min \quad (1)$$

$$\sum_{j \in I} \sum_{k \in K} x_{jk} - \sum_{j \in I} \sum_{k \in K} x_{jk} = \begin{cases} -a_i, & i \in A, \\ 0, & i \in A, B, \\ b_i, & i \in B, \end{cases} \quad \forall i \in I, j \neq i, \quad (2)$$

$$\sum_{k \in K} \sum_{p \in K} y_{kp} \leq \sum_{j \in I} \sum_{k \in K} a_{jk}, \quad \forall i \in I, \quad (3)$$

$$\sum_{p \in K} \sum_{k \in K} y_{kp} \leq E_i, \quad \forall i \in I \quad (4)$$

$$\sum_{i \in I} \sum_{j \in I} x_{ik} \leq Q_k, \quad \forall k \in K \quad (5)$$

$$z_i = \begin{cases} 0, & \sum_i \sum_j x_{ik} = 0, \\ 1, & \sum_i \sum_j x_{ik} > 0, \end{cases} \quad i, j \in I, k \in K \quad (6)$$

$$y_i = \begin{cases} 0, & \sum_k \sum_p y_{kp} = 0, \\ 1, & \sum_k \sum_p y_{kp} > 0, \end{cases} \quad i \in I, k, p \in K \quad (7)$$

$$x_{ik} \geq 0, \quad i, j \in I, k \in K \quad (8)$$

$$y_{ik} \geq 0, \quad i \in I, k, p \in K \quad (9)$$

где: c_k^r – фиксированные издержки на ввод в эксплуатацию транспорта k ;

c_{ik}^+ – переменные издержки на перевозку 1 единицы товара из узла i в узел j транспортом k ;

d_i^r – фиксированные издержки на ввод в эксплуатацию узла i ;

d_{ik}^r – переменные издержки на перегрузку 1 единицы товара в узле i с транспорта r на транспорт k ;

x_{ik} – объем товара, перевезенного из узла i в узел j транспортом k ;

y_{ik} – объем товара, перегруженного в узле i с транспорта r на транспорт k ;

\bar{x}_k – бинарная переменная вывода на линию транспорта k ;

\bar{y}_i – бинарная переменная ввода в эксплуатацию погрузочно-разгрузочного пункта i ;

a_i – необходимый для перевозки объем товара со склада i ;

b_h – необходимый объем товара магазинам h ;

A – множество всех складов;

B – множество всех магазинов;

E_i – вместимость i -го узла;

Q_k – вместимость k -го вида транспорта.

Таким образом, описана модель частично целочисленного программирования. Для решения данного класса задач могут успешно применяться как

различные метаэвристические [9] и эвристические методы [2; 6], в том числе эволюционные алгоритмы [6], так и метод сведения задачи к потокам на сетях, что в данном случае также возможно [12]. Для построения АИС СППР мы выбрали алгоритм сведения задачи к потокам в сетях, который подробнее описан для схожей задачи в работе [13]. Суть его заключается в построении специального единого графа для сетей каждого вида транспорта и представлении погрузочно-разгрузочных работ как перевозки между двумя транспортными слоями, на котором решается задача отыскания потока заданной величины минимальной стоимости.

Численные эксперименты

В экспериментах мы сравнили классическую трипланарную задачу с постоянными и переменными издержками и возможностью выбора транспортного средства только в начальных вершинах (складах) и описанную (1)-(9) модель, предполагающую дополнительно смену транспорта. Сравнение проводилось на графе, изображенном на рисунке 1. В модели использовались 2 типа транспортных средств: грузовой автомобиль большой вместимости, весом более 3,5 тонн и автомобиль малой вместимости, весом менее 3,5 тонн. Граф сконструирован таким образом, что часть дорог недоступна для большегрузного транспорта (имеется ограничение на вес).

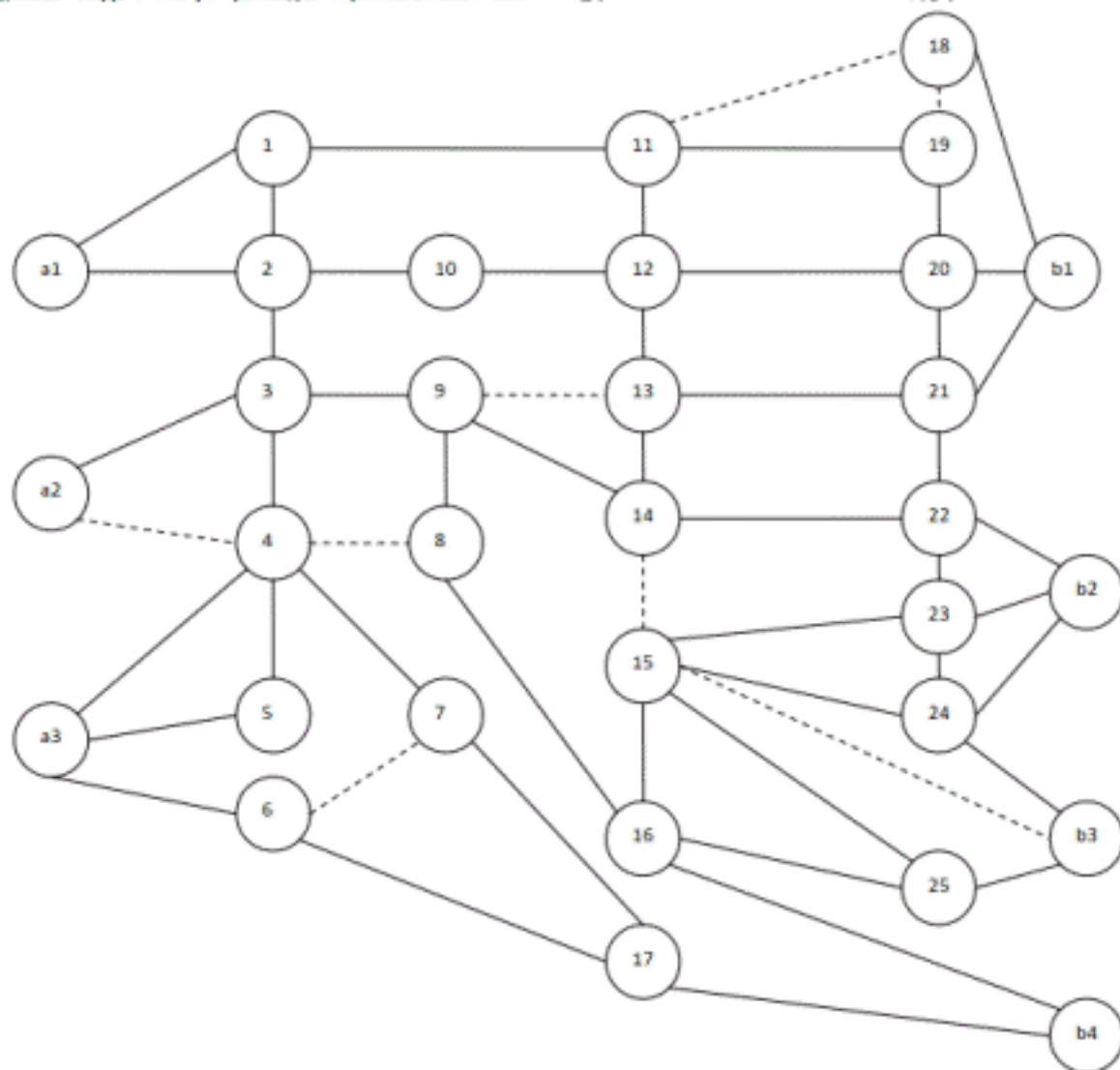


Рисунок 1 - Граф транспортной сети: а – склады, б – магазины, штрих-линии указывают на участки дорог, где запрещено движение транспортных средств весом более 3,5 тонн

На рисунке 2 продемонстрированы результаты численных экспериментов для классической трипланарной задачи и для разработанной модели. Мы сравнивали общие издержки от реализации полученного плана перевозок при увеличении количе-

ства узлов, в которых возможна смена транспорта и погрузочно-разгрузочные работы. Каждый дополнительный узел выбирался случайным образом на каждом этапе решения задачи. График отражает среднее значение по 10 экспериментам.

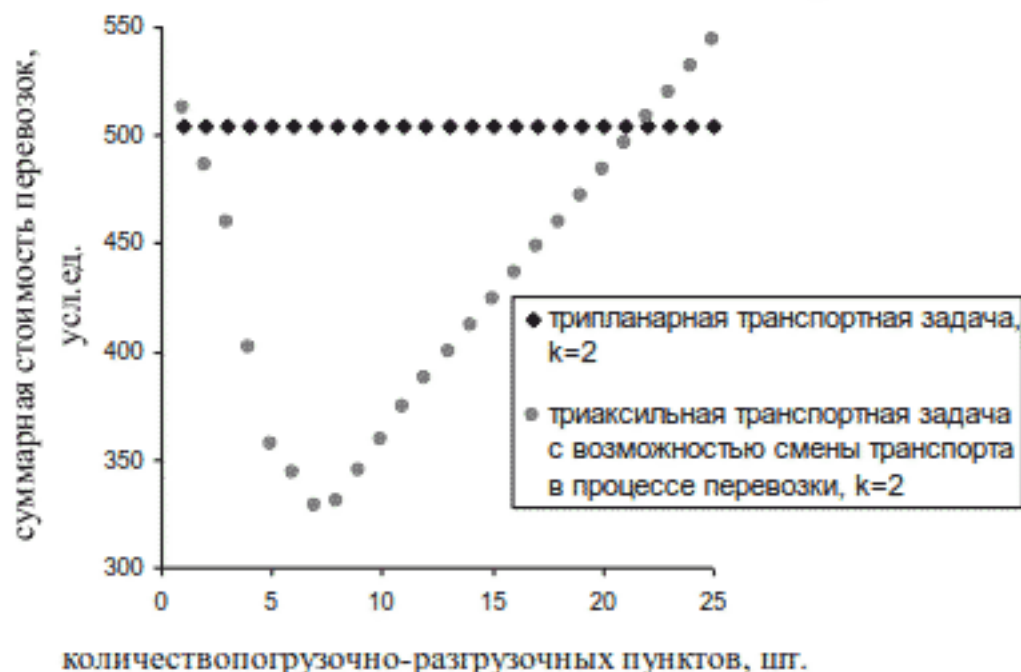


Рисунок 2 - Сравнение стоимости плана перевозок при использовании классической трипланарной модели и модели с возможностью смены типа транспорта с увеличением числа погрузочно-разгрузочных пунктов при параметрах $a_1=100, a_2=150, a_3=200, b_1=150, b_2=100, b_3=150, b_4=50, \gamma_i=12$

Результаты и обсуждения

В связи с тем, что мы предполагали случайный выбор узлов в качестве погрузочно-разгрузочных пунктов с фиксированной стоимостью их ввода в эксплуатацию, первые два оборудованных узла существенно не снижали затраты на транспортировку груза. Но, уже при оборудовании трех и более погрузочно-разгрузочных пунктов совокупные затраты на транспортировку снижались на 9,57% и более. Наилучший результат для заданных параметров модели был достигнут при вводе в эксплуатацию 7 погрузочно-разгрузочных узлов и выразился в снижении совокупных затрат на перевозку грузов на 53,66% в сравнении с классической оптимизационной моделью. При оборудовании слишком большого количества узлов возможностью смены транспорта (22 и более) затраты на их функционирования превосходили снижение стоимости плана перевозок, что привело к увеличению совокупных затрат. Таким образом, мы предполагаем, что ввод данной системы в качестве АИС СППР на предприятия, использующие несколько видов транспорта, для которых дорожная сеть отличается вследствие физических (водные, железнодорожные, автомобильные пути) или законодательных ограничений (запрет использования большегрузного транспорта на определенных дорожных участках), позволит заметно снизить издержки на транспортировку грузов. По-

мимо прямых выгод предприятиям, это принесет также социальные выгоды. Например, повышение эффективности транспортной логистики прямо способствует разгрузке автомобильных потоков и снижению дорожных заторов в городах.

Заключение

Таким образом, в статье предложена оригинальная модель трипланарной частично целочисленной задачи транспортного типа на сетях с возможностью смены типа транспорта в процессе перевозки грузов. Помимо возможности изменения типа транспорта модель явно учитывает затраты на вывод каждого вида транспорта на линию и на оборудование каждого погрузочно-разгрузочного пункта, что позволяет точнее оценить суммарные затраты на реализацию плана перевозок. Проведены численные эксперименты, которые демонстрируют, что, при определенных параметрах транспортной сети, разработанная модель позволяет оптимизировать план перевозок и существенно сократить затраты на его реализацию по сравнению с классической трехиндексной моделью. Предложенная в статье методика оптимизации транспортной логистики может найти применение в качестве АИС СППР на предприятиях с разветвленной сетью складов использующих более одного типа транспортного средства и самостоятельно решающих вопрос перевозки грузов.

Библиографический список

1. Ayar B., Yaman H. An Intermodal multicommodity routing problem with scheduled services // Computational Optimization and Applications. 2012. pp. 1-23.
2. Gamrath G. et al. Structure-based primal heuristics for mixed integer programming // Optimization in the Real World. Springer Japan, 2016. pp. 37-53.
3. Hesse M., Rodrigue J. P. Global production networks and the role of logistics and transportation // Growth and Change. 2006. Vol. 37. №. 4. pp. 499-509.

4. Hesse M., Rodrigue J. P. The transport geography of logistics and freight distribution //Journal of transport geography. 2004. Vol. 12. №. 3. pp. 171-184.
5. Liedtke G. Principles of micro-behavior commodity transport modeling //Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review. 2009. Vol. 45. №. 5. pp. 795-809.
6. Maras V. et al. Routing of barge container ships by mixed-integer programming heuristics //Applied Soft Computing. 2013. Vol. 13. №. 8. pp. 3515-3528.
7. Milewski D. The Problem of Optimal Delivery Sizes In the Logistics System of a Manufacturing Enterprise //International Journal of Business and Information. 2014. Vol. 9. №. 1. pp. 117-141
8. Paraskevopoulos D. C., Gürel S., Bektaş T. The congested multicommodity network design problem //Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review. 2016. Vol. 85. – pp. 166-187.
9. Sørensen M., Stidsen T. R. Hybridizing integer programming and metaheuristics for solving high school timetabling //10th International conference on the practice and theory of automated timetabling. 2014. pp. 557-560.
10. Tseng Y. et al. The role of transportation in logistics chain //Eastern Asia Society for Transportation Studies, 2005. pp. 1657-1672.
11. Альбеков А. У. Роль транспортной логистики в повышении эффективности функционирования предприятия //Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2012. № 1 (37). С. 171.-177
12. Афраймович Л. Г. Трехиндексные задачи линейного программирования с вложенной структурой //Автоматика и телемеханика. 2011. №. 8. С.109-120.
13. Иванова А.Д. Решение задачи планирования перевозок несколькими видами транспорта сведением к задаче о потоке минимальной стоимости //Математическое моделирование в экономике, страховании и управлении рисками: сборник материалов IV Международной молодежной науч.-практ. конф. : в 2 т. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та 2015. С. 103-109.
14. Лубенцова В. С. Математические модели и методы в логистике: Учеб. пособие. Самара: Самарский. гос. тех. ун-т, 2008. 157 с.
15. Rogozov Ю. И. и др. Применение оптимизационных моделей информационных потоков для построения CASE-средств //Известия Южного федерального университета. Технические науки. 2005. Т. 47. №. 3. С. 54-60
16. Скрыпников А. В., Кондрашова Е. В., Скворцова Т. В. Алгоритм поиска оптимального транспортного плана с оптимизацией вывозки лесопродукции //Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2011. №. 9. С.34-41
17. Соколов А. П., Герасимов Ю. Ю. Геоинформационная система для решения оптимизационной задачи транспортной логистики круглых лесоматериалов //Известия ВУЗов. Лесной журнал. 2009. №3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/geoinformatsionnaya-sistema-dlya-resheniya-optimizatsionnoy-zadachi-transportnoy-logistiki-kruglyh-lesomaterialov> (дата обращения: 08.05.2017).
18. Троицкая Н. А., Чубуков А. Б. Единая транспортная система. М.: Издательский центр «Академия». 2014. 240 с.
19. Фридрихсон О.В. Формирование транспортно-логистической системы доставки продукции металлургического предприятия: автореф. дис. ... канд. техн. наук /УрГУПС. Екатеринбург: УрГУПС, 2012. 19 с.

References

1. Ayar B., Yaman H. An intermodal multicommodity routing problem with scheduled services //Computational Optimization and Applications. 2012. pp. 1-23.
2. Gamrath G. et al. Structure-based primal heuristics for mixed integer programming //Optimization in the Real World. Springer Japan, 2016. pp. 37-53.
3. Hesse M., Rodrigue J. P. Global production networks and the role of logistics and transportation //Growth and Change. 2006. Vol. 37. №. 4. pp. 499-509.
4. Hesse M., Rodrigue J. P. The transport geography of logistics and freight distribution //Journal of transport geography. 2004. Vol. 12. №. 3. pp. 171-184.
5. Liedtke G. Principles of micro-behavior commodity transport modeling //Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review. 2009. Vol. 45. №. 5. pp. 795-809.
6. Maras V. et al. Routing of barge container ships by mixed-integer programming heuristics //Applied Soft Computing. 2013. Vol. 13. №. 8. pp. 3515-3528.
7. Milewski D. The Problem of Optimal Delivery Sizes In the Logistics System of a Manufacturing Enterprise //International Journal of Business and Information. 2014. Vol. 9. №. 1. pp. 117-141
8. Paraskevopoulos D. C., Gürel S., Bektaş T. The congested multicommodity network design problem //Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review. 2016. Vol. 85. – pp. 166-187.
9. Sørensen M., Stidsen T. R. Hybridizing integer programming and metaheuristics for solving high school timetabling //10th International conference on the practice and theory of automated timetabling. 2014. pp. 557-560.
10. Tseng Y. et al. The role of transportation in logistics chain //Eastern Asia Society for Transportation Studies, 2005. pp. 1657-1672.
11. Al'bekov A. U. Rol' transportnoj logistiki v povyshenii ehffektivnosti funkcionirovaniya predpriyatiya //Vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo ehkonomicheskogo universiteta (RINH). 2012. № 1 (37). S. 171.-177
12. Afracimovich L. G. Trekhindeksnyye zadachi linejnogo programmirovaniya s vlozhennoj strukturoj //Avtomatika i telemekhanika. 2011. №. 8. S. 109-120.
13. Ivanova A.D. Reshenie zadachi planirovaniya perevozok neskol'kimi vidami transporta svedeniem k zadache o potoke minimal'noj stoimosti //Matematicheskoe modelirovanie v ehkonomie, strahovanii i upravlenii riskami: sbornik materialov IV Mezhdunarodnoj molodezhnoj nauch.-prakt. konf. : v 2 t. Saratov: Izd-vo Sarat. un-ta 2015. S. 103-109.
14. Lubencova V. S. Matematicheskie modeli i metody v logistike: Ucheb. posobie. Samara: Samarskij. gos. tekh. un-t, 2008. 157 s.
15. Rogozov YU. I. i dr. Primenenie optimizatsionnyh modelej informacionnyh potokov dlya postroeniya CASE-sredstv //Izvestiya YUzhnogo federal'nogo universiteta. Tekhnicheskie nauki. 2005. T. 47. №. 3. S. 54-60

16. Skrypnikov A. V., Kondrashova E. V., Skvorcova T. V. Algoritm poiska optimal'nogo transportnogo plana s optimizatsiej vyvozki lesoproductov // Vestnik Krasnoyarskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. 2011. № 9. S.34-41
17. Sokolov A. P., Gerasimov YU. YU. Geoinformatsionnaya sistema dlya resheniya optimizatsionnoj zadachi transportnoj logistiki kruglyh lesomaterialov // Izvestiya VUZov. Lesnoj zhurnal. 2009. №3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/geoinformatsionnaya-sistema-dlya-resheniya-optimizatsionnoj-zadachi-transportnoj-logistiki-kruglyh-lesomaterialov> (data obrashcheniya: 08.05.2017).
18. Troickaya N. A., Chubukov A. B. Edinaya transportnaya sistema. M.: Izdatel'skiy centr «Akademiya». 2014. 240 s.
19. Fridrihson O.V. Formirovanie transportno-logisticheskoy sistemy dostavki produkcii metallurgicheskogo predpriyatiya: avtoref. dis. ... kand. techn. nauk / URGUPS. Ekaterinburg: URGUPS, 2012. 19 s.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УРОВНЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ ДЛЯ ВЫБОРА МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ЕЕ ВЕЛИЧИНОЙ

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

Сидоркина М.Ю., старший преподаватель, Костромская ГСХА

Виноградова Ю.В., Костромская ГСХА

Аннотация: В работе проведен анализ уровня дебиторской и кредиторской задолженностей на территории Костромской области и выделены специфические особенности для оценки дебиторов на основе имеющейся информации на примере отдельного хозяйствующего субъекта. Даны рекомендации по построению прогноза уровня возникновения и погашения дебиторской задолженности, сделан вывод о необходимости и значимости оценки соотношения задолженности в будущем времени.

Ключевые слова: дебиторская и кредиторская задолженности, прогноз, управление.

Abstract: The analysis of the level of accounts receivable and payable in the territory of the Kostroma region was carried out and specific features for estimating debtors based on available information on the example of a separate economic entity were singled out. Recommendations are given on the construction of a forecast of the level of origination and repayment of accounts receivable, it is concluded that it is necessary and important to estimate the debt ratio in the future.

Keywords: accounts receivable and payable, forecast, management.

В современных рыночных условиях хозяйствования для более эффективного использования временно свободных денежных средств любая коммерческая организация должна располагать релевантной информацией о состоянии расчетов с дебиторами и кредиторами, на базе которой будут приниматься обоснованные управленческие решения. Для более глубокого понимания факторов, влияющих на конкретный хозяйственный субъект, необходимо иметь представление об отрасли и местности, в которой он действует. В качестве объекта исследования в работе представлена Костромская область.

В период с 2010 г. по 2014 г. кредиторская задолженность в Костромской области увеличилась в 1,6 раза. В основном, влияние на это оказало аналогичная тенденция в отрасли обрабатывающих производств, с уровнем роста – 63% за анализируемый период. Кроме общей динамики, данный вид экономической деятельности характеризуется также тем, что величина кредиторской задолженности в нем составляет в среднем более 52% общей величины показателя по области (рисунок 1).

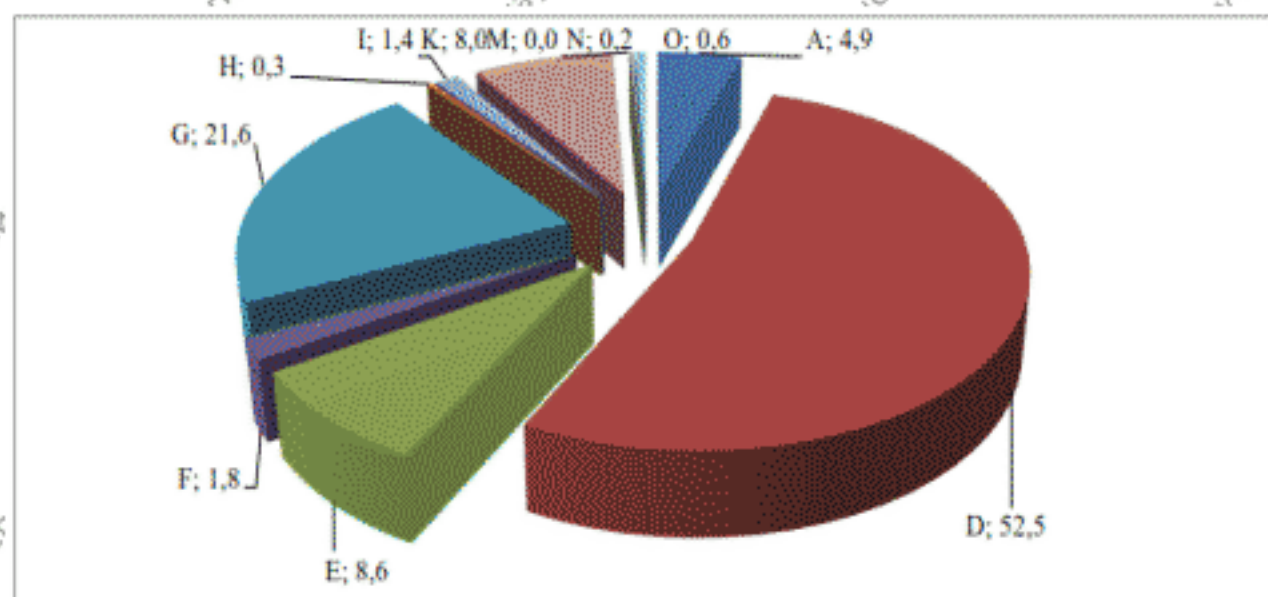


Рисунок 1 - Структура кредиторской задолженности в Костромской области по видам экономической деятельности в среднем за 2010 - 2014 г.г., %

Условные обозначения видов экономической деятельности: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – А; Рыболовство, рыбоводство – В; Добыча полезных ископаемых – СВ; Обрабатывающие производства – D; Производство и распределение электроэнергии, газа и воды – E; Строительство – F; Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования – G; Гостиницы и рестораны – H; Транспорт и связь – I; Финансовая деятельность – J; Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – K; образо-

вание – M; Здравоохранение и предоставление социальных услуг – N; Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг – O.

Помимо анализа динамики кредиторской задолженности, значительным является и всестороннее понимание ее структуры и качественного состава. В первую очередь, с точки зрения финансовой устойчивости субъекта и его платежеспособности, важна информация, характеризующая уровень не только общей задолженности, но и той ее части, которая относится к просроченной (рисунок 2).

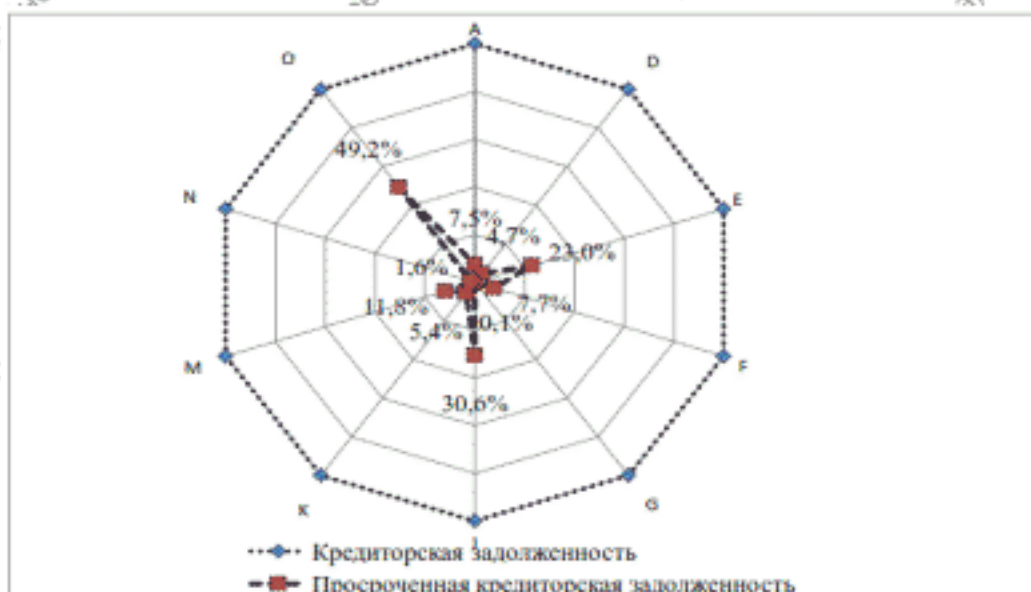


Рисунок 2 - Соотношение просроченной и общей кредиторской задолженности по видам экономической деятельности в среднем за 2010-2014 г.г., %

Так, наибольшим значением данного показателя характеризуется деятельность по предоставлению прочих коммунальных, социальных и персональных услуг, уровень просроченной кредиторской задолженности, в которой составляет более 49% от общей ее суммы. Средний уровень просроченной задолженности по всем видам экономической деятельности в Костромской области колеблется на уровне 5,5% от общей величины кредиторской задолженности. Наименьшим уровнем характеризуется оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования – менее 0,2%.

При оценке активов и обязательств хозяйствующего субъекта отдельное место выделено вопросу соотношения имущества организации с источниками их формирования с целью выявления резервов и возможных угроз баланса. С точки зрения задолженностей хозяйствующего субъекта такое соотношение представляет собой сопоставление величин кредиторской и дебиторской задолженностей. Наивысший уровень превышения кредиторской за-

долженности над дебиторской в Костромской области присущ отрасли образования, где эта величина составляет 5,3 раза. Высоким значением показателя также характеризуется и строительство, где кредиторская задолженность более чем в 3,2 раза превосходит величину дебиторской задолженности. В то время как в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды сумма кредиторской задолженности по Костромской области практически равна величине дебиторской задолженности, превышая ее менее чем на 1%.

Наибольшей суммой дебиторской задолженности в Костромской области характеризуется обрабатывающие производства, на долю которых приходится 66% общей величины показателя (рисунок 3). В то время как на задолженности в таких видах экономической деятельности, как образование, гостиницы и рестораны, здравоохранение и предоставление социальных услуг, предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг, транспорт и связь и строительство в сумме приходится менее 5% от общей суммы по области.

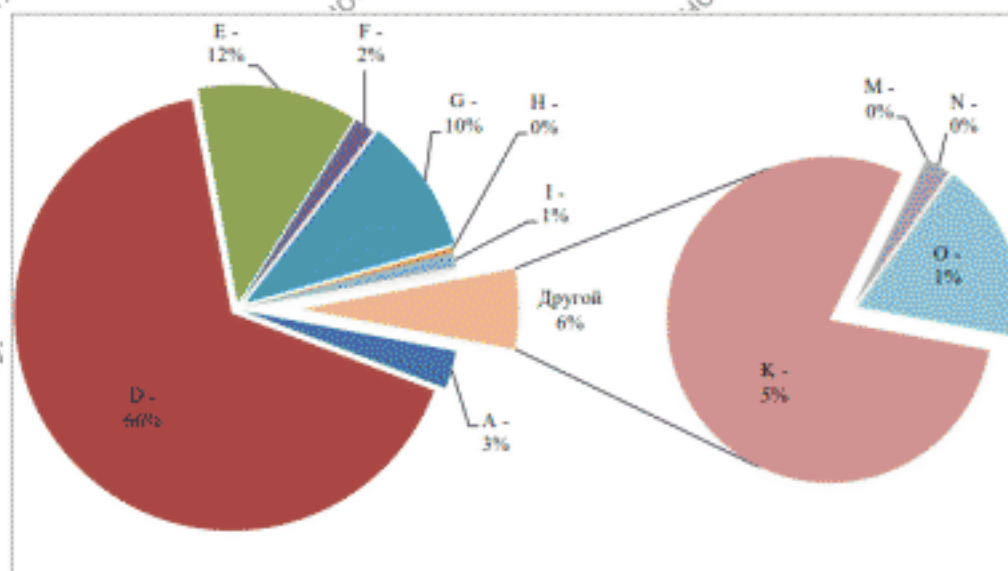


Рисунок 3 - Структура дебиторской задолженности Костромской области по видам экономической деятельности в 2014 г., %

При этом предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг занимает лидирующую позицию по уровню просроченности погашения дебиторской задолженности, размер которой достигает 59% от величины общей суммы. Также высоким уровнем просроченной задолженности характеризуются производство и распределение электроэнергии, газа и воды, и транспорт и связь – 30% и 19% общей задолженности, соответственно. При этом в масштабе области наибольшая сумма просроченной задолженности – 48% – приходится на обрабатывающие производства, и 36% общей вели-

чины составляет просрочка в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды.

Кроме структуры задолженности необходимо также владеть информацией о состоянии задолженностей, как кредиторской, так дебиторской, в разрезе отдельных городских округов и муниципальных районов области. В процессе проведения группировки с выделением групп с прогрессивно возрастающими неравными интервалами группировки по уровню кредиторской задолженности Костромской области был получен следующий результат (рисунок 4):

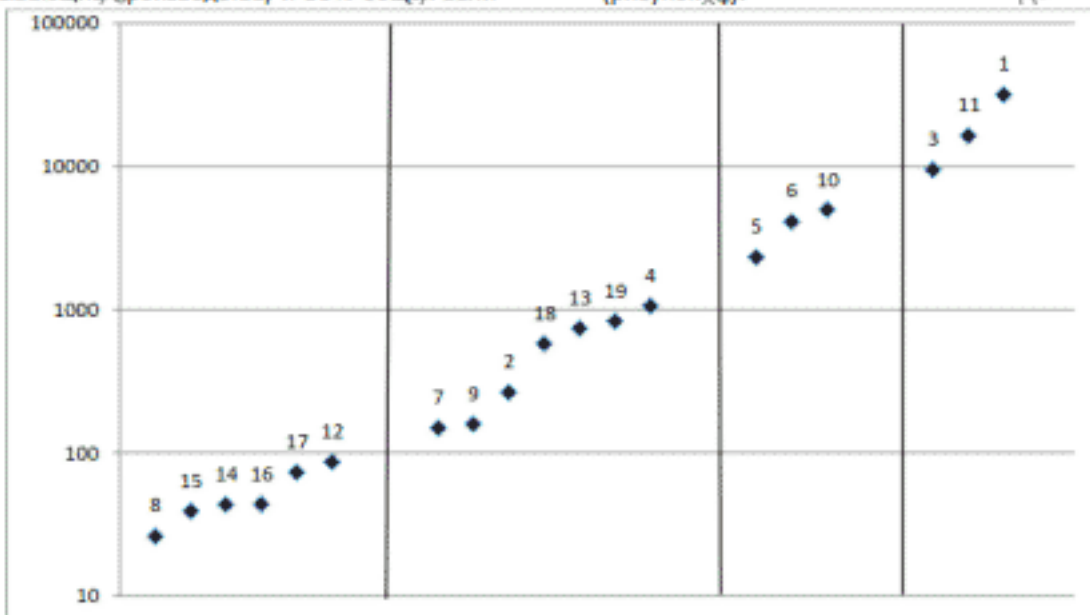


Рисунок 4 - Группировка городских округов и муниципальных районов Костромской области по уровню кредиторской задолженности

К первой группе, на долю которой приходится менее 0,5% от максимального значения анализируемого признака, были отнесены шесть районов области; ко второй (с долей до 5%) - 7 районов и округов; к третьей группе (до 24%), также, как и к четвертой – два городских округа и один муниципальный район, соответственно.

Группировка городских округов и муниципальных районов Костромской области в соответствии с

величиной дебиторской задолженности представлена на рисунке 5. По данному признаку было выделено также 4 группы, с границами на уровне менее 0,1%, до 0,7% и не более 20% от максимальной величины, соответственно. Первая группа включает в себя два района; вторая – шесть; к третьей группе отнесены четыре муниципальных района и пять городских округов; к четвертой – по одному району и округу.

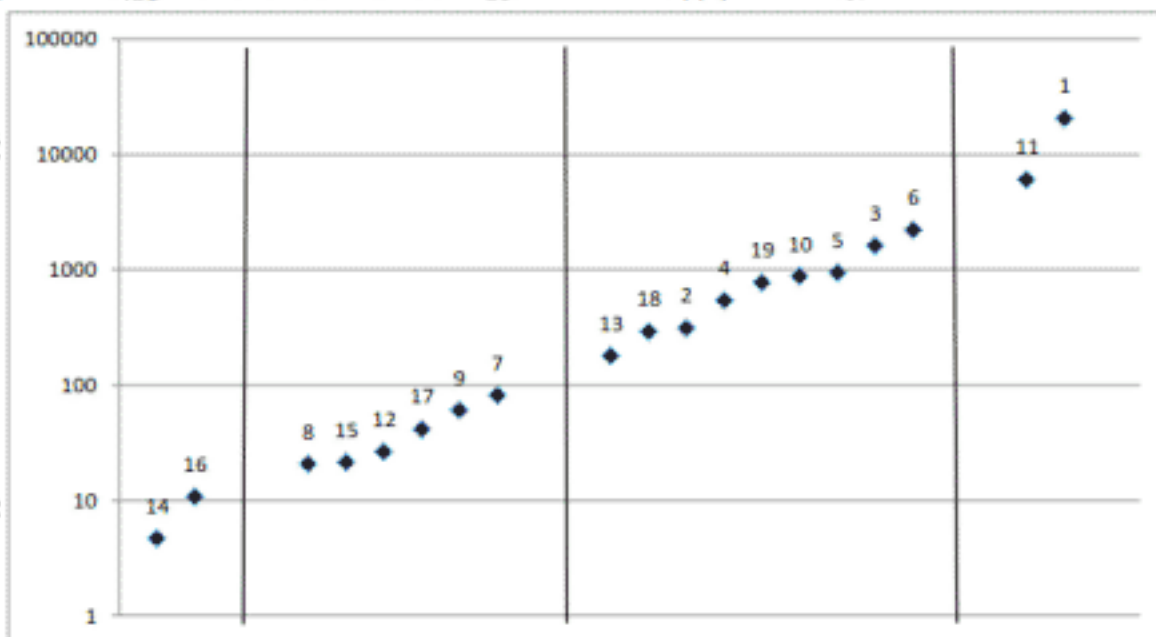


Рисунок 5 - Группировка городских округов и муниципальных районов Костромской области по уровню дебиторской задолженности

При сравнении данных двух группировок можно сделать вывод, что 9 из 18 анализируемых объектов отнесены к аналогичным группам в обеих группировках. В частности, Октябрьский (14) и Поназыревский (16) районы, полностью составляющие первую группу по величине дебиторской задолженности, входят в число шести районов первой группы по уровню кредиторской задолженности. Во второй группе в обеих группировках представлены Буйский (7) и Галичский (9) районы. Третья группа по уровню кредиторской задолженности состоит из Костромского района (10) и городов Шарья (6) и Мантурово (5). В свою очередь, все три входят в соответствующую группу в соответствии со значением дебиторской задолженности в них. Четвертая группа по уровню дебиторской задолженности представлена Красносельским районом (11) и городом Кострома (1). В соответствии с размером дебиторской задолженности к четвертой группе отнесены они же, а также город Волгореченск (3) [3].

Основываясь на предлагаемой методике оценке надежности покупателей, результатах трендового анализа, построены уравнения погашения и возникновения дебиторской и кредиторской задолженностей на примере отдельного хозяйствующего субъекта [2]. Полученная информация служит основой для прогнозирования соответствующего уровня задолженности и соотношения данных величин. Так, по результатам произведенных расчетов динамика фактических и прогнозных значений возникновения дебиторской задолженности по группам имеет следующий вид (рисунок 6 - 8). Так, состояние расчетов с дебиторами по возникновению дебиторской задолженности отражает, что на конец 4 квартала по 1 группе дебиторов, ее уровень возрастет на 64,9 % по сравнению с данными, полученными на конец 1 квартала; по 2 группе - на 23,2 %; по 3 группе - на 39,9%.

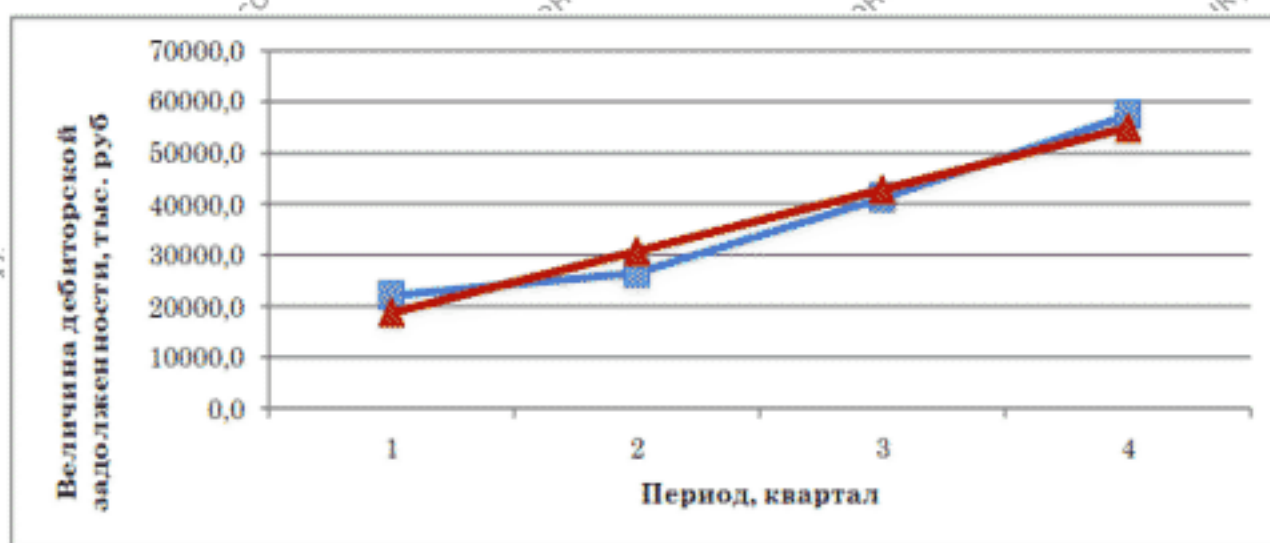


Рисунок 6 - Фактические и прогнозные значения по 1 группе

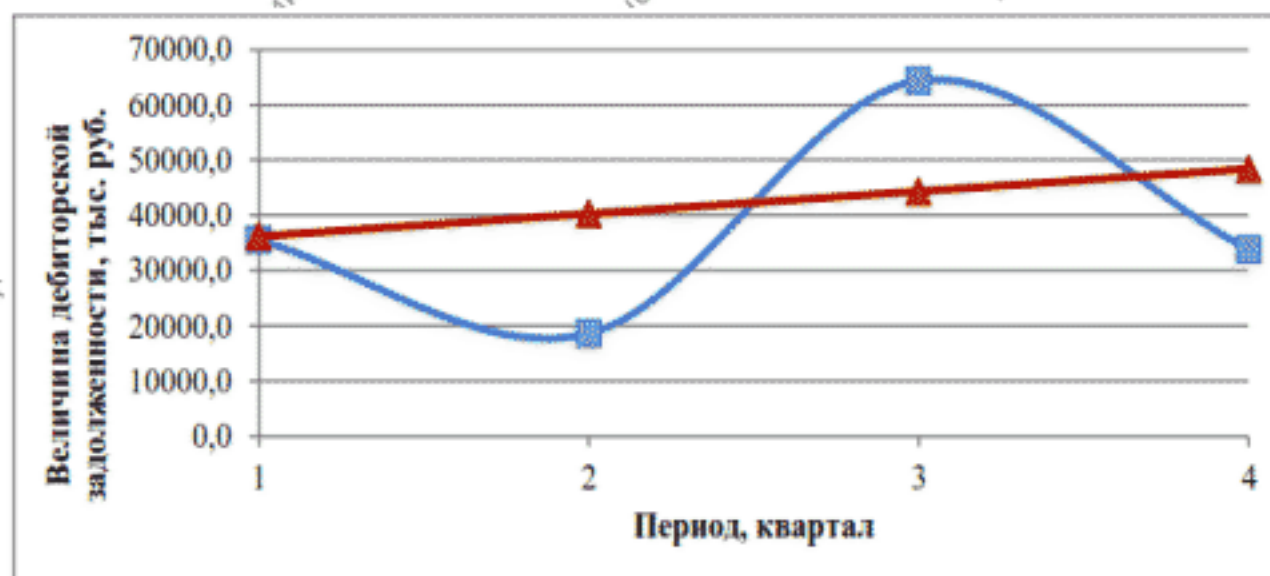


Рисунок 7 - Фактические и прогнозные значения по 2 группе

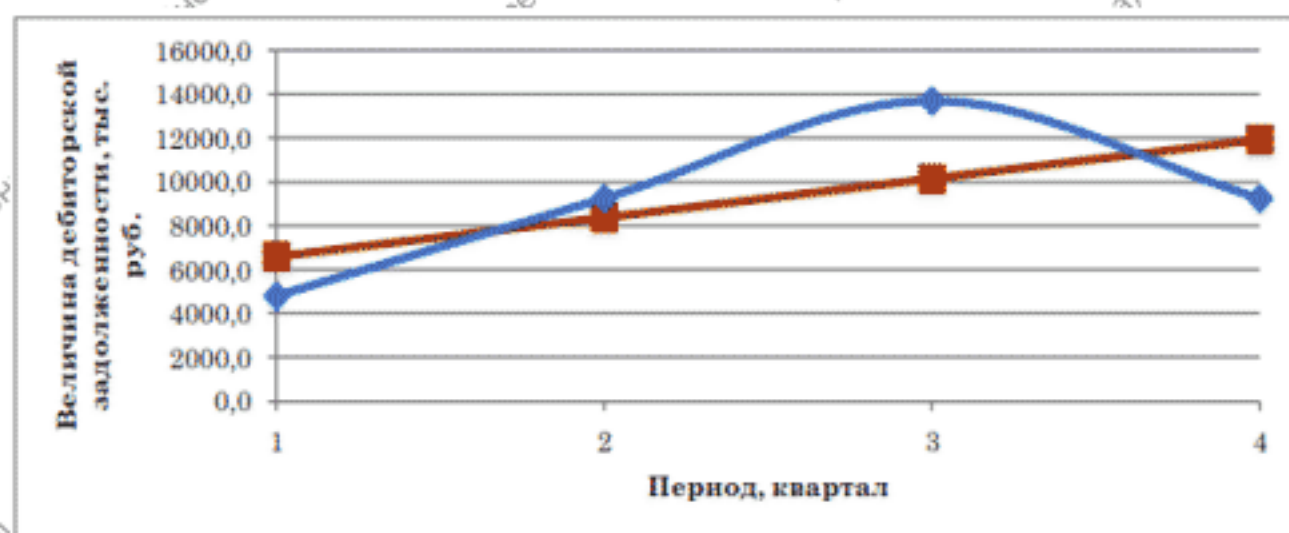


Рисунок 8 - Фактические и прогнозные значения по 3 группе

- Прогноз возникновения дебиторской задолженности
- ◆ Фактическое возникновение задолженности в 2015 г.

Дебиторская задолженность у выделенных 3-х групп в прогнозном периоде погашается быстрыми темпами (рисунок 9 – 11).

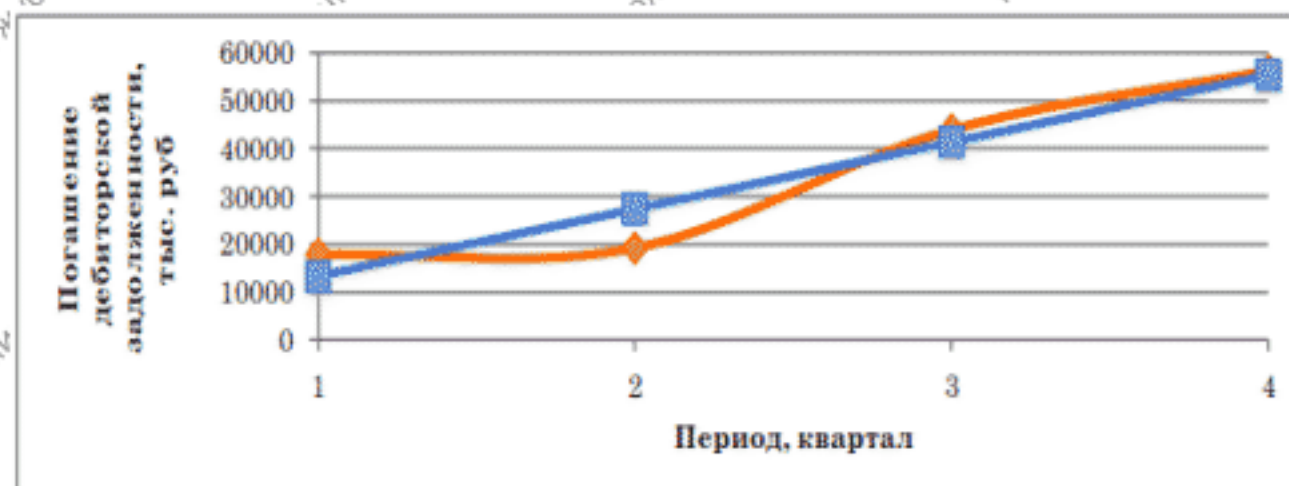


Рисунок 9 - Фактические и прогнозные значения по 1 группе

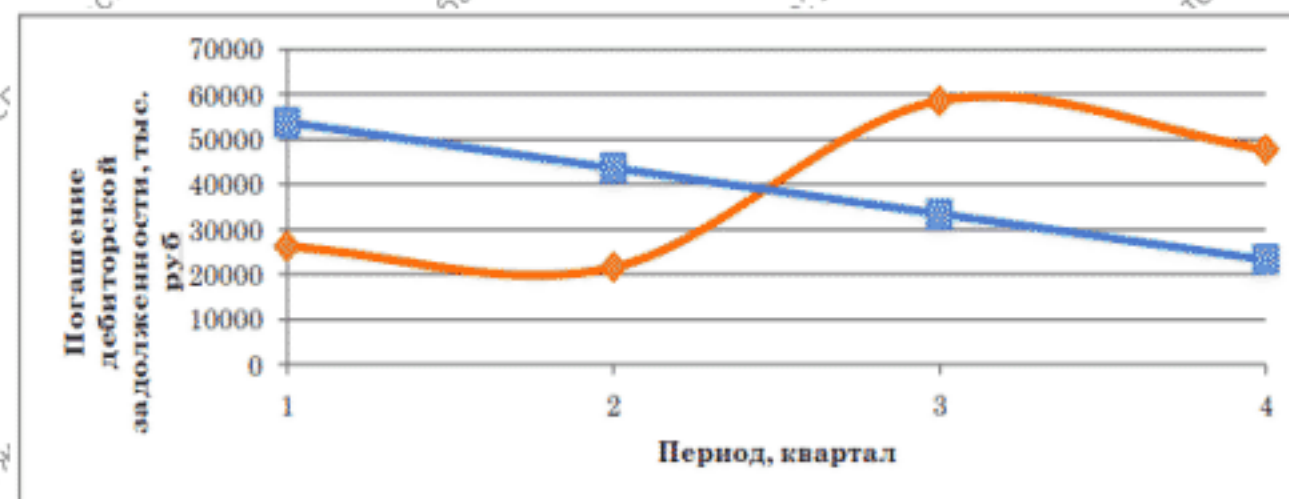


Рисунок 10 - Фактические и прогнозные значения по 2 группе

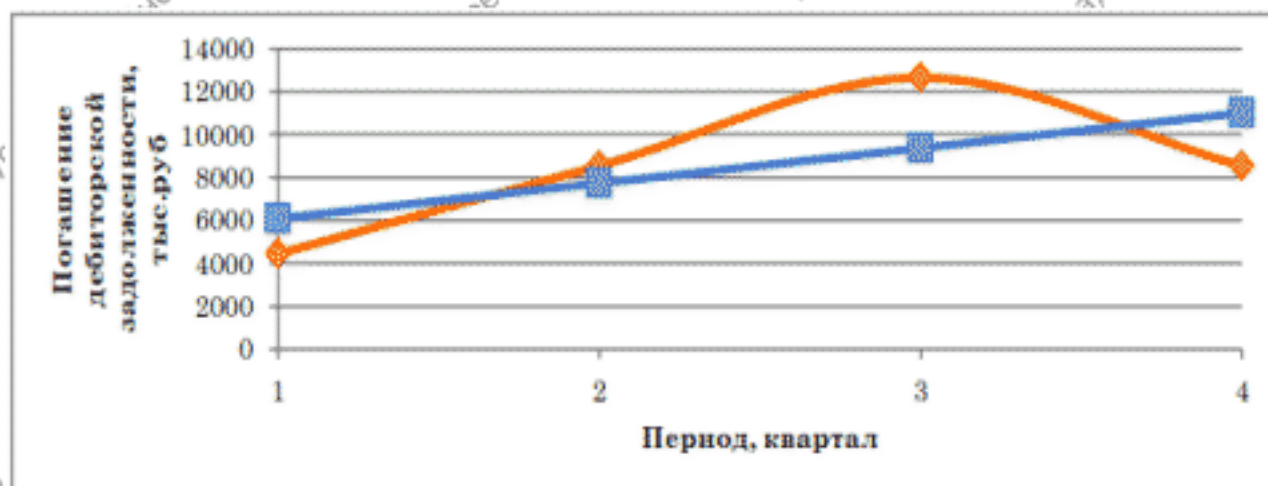


Рисунок 11 - Фактические и прогнозные значения по 3 группе

- Фактическое погашение задолженности в 2015 г.
- Прогноз погашения дебиторской задолженности

Погашение дебиторской задолженности выглядит на конец 4 квартала по сравнению с 1 кварталом по группам следующим образом: 1 группа – увеличение на 60,6%, 2 группа – снижение на 47,7%, 3 группа – рост на 38,9 %. В целом дебиторская задолженность на конец 4 квартала в 3 раза меньше ее величины на конец 1 квартала по полученным расчетным данным. Поэтому, на основании

увязки динамики возникновения и погашения совокупной дебиторской задолженности можно сделать вывод о неравномерности притока денежных средств по расчетам с дебиторами.

В прогнозном периоде по данным отдельного хозяйствующего субъекта кредиторская задолженность в среднем превышает дебиторскую задолженность в 5 раз (рисунок 12).

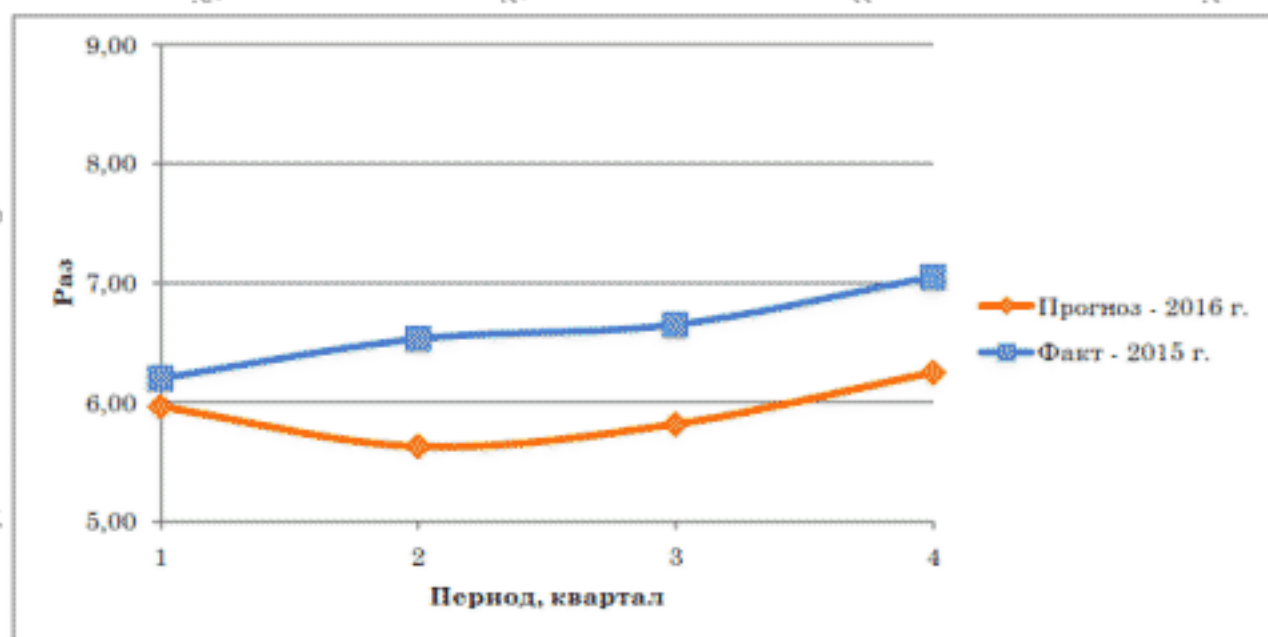


Рисунок 12 - Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности

Таким образом, опираясь на результаты проведенного исследования, можно утверждать, что для контроля оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности необходимо прежде всего решить систему задач управления, связанных с ана-

лизом дебиторов и кредиторов с качественной стороны; контролем соотношения уровня дебиторской и кредиторской задолженности на основании фактических и прогнозных данных; политикой управления оборачиваемости задолженности.

Библиографический список

1. Иванова О.Е., Виноградова Ю.В. Информационно-аналитическая база по учёту дебиторской задолженности для ранжирования контрагентов // Сборник статей Международной научно – практической конференции «Современный взгляд на будущее науки» – Уфа: Аэтерна, 2016. – С. 58 – 61.
2. Иванова О.Е., Сидоркина М.Ю., Виноградова Ю.В. Управление уровнем дебиторской и кредиторской задолженностей на основе расчетно – платежного баланса // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – № 3-1 (32). – С. 50-54.

3. Экономика и финансы. Стат. сборн. – Кострома: Тер. орган Федеральной службы гос. статистики по Костромской обл. (Костромастат), 2015. – 90 с.

References

1. Ivanova O.E., Vinogradova YU.V. Informacionno-analiticheskaya baza po uchyotu debitorskoj zadolzhennosti dlya ranzhirovaniya kontragentov // Sbornik statej Mezhdunarodnoj nauchno – prakticheskoj konferencii «Sovremennyj vzglyad na budushchee nauki». – Ufa: Aeterna, 2016. – S. 58 – 61.
2. Ivanova O.E., Sidorkina M.YU., Vinogradova YU.V. Upravlenie urovnem debitorskoj i kreditorskoj zadolzhennostej na osnove raschetno – platěžhnogo balansa // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. – 2017. – № 3-1 (32). – S. 50–54.
3. EHkonomika i finansy. Stat. sborn. – Kostroma: Ter. organ Federal'noj sluzhby gos. statistiki po Kostromskoj obl. (Kostromastat), 2015. – 90 s.

СИСТЕМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

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

Аннотация: В статье представлены актуальные аспекты стратегического планирования в фармацевтических организациях на основе прогнозирования коэффициента оборачиваемости по выделенным товарным позициям. С помощью экономико – математического инструментария обоснована необходимость оценки всего ассортимента компании с целью дальнейшего управления теми или иными группами, что обеспечит надежность организации в целом.

Ключевые слова: здравоохранение, прогноз, коэффициент оборачиваемости, лекарственные средства.

Abstract: The article presents actual aspects of strategic planning in pharmaceutical organizations based on forecasting the turnover ratio for selected commodity items. With the help of economic and mathematical tools, it is justified to assess the entire assortment of the company for the purpose of further management by one or another group, which will ensure the reliability of the organization as a whole.

Keywords: health, forecast, turnover ratio, medicines.

Общественное здоровье напрямую отображает социально – экономическое развитие страны, региона и общества в целом. В последнее время негативные социально – бытовые и производственные факторы приводят к ухудшению качества общественного здоровья. Таким образом, анализ процессов, оказывающих существенное влияние на общее состояние людей, выявление причин, условий и факторов, способствующих возникновению неблагоприятных тенденций в здоровье населения, требует исследования формирования системы управления товарным ассортиментом в фармацевтической организации для прогнозирования равномерности продаж лекарственными средствами.

При правильной организации статистического наблюдения и всестороннем анализе статистических данных о здоровье населения проводится более грамотное государственное и местное планирование оздоровительных мероприятий, разработка организационных форм и методов работы органов и учреждений здравоохранения, а также контроль за эффективностью их деятельности по сохранению и укреплению здоровья населения. Все это создает неразрывную связь показателей здоровья с показателями здравоохранения, объема и характера медицинской-санитарной помощи населению.

Анкетный и опросные методы находят широкое применение в современных социально-гигиенических работах. Более точным, результативным и трудоемким считается опросный метод, при котором могут быть учтены заболевания, с которыми население не обращалось по тем или иным причинам за медицинской помощью. Медицинские осмотры, в последние десятилетия, являются ключевым источником сведений о заболеваемости населения, дополняющего сведения о заболеваемости по обращаемости. Мировым банком на территории России и в странах СНГ в последние годы к изучению здоровья населения применяется несколько иной подход – в мониторинговых исследованиях. В ходе обследования фиксируются число случаев заболеваний за последние четыре недели, число дней болезни и нетрудоспособности, характер используемых медицинских услуг и их стоимость. Объектом наблюдения при исследовании может быть население определенной территории (город, район, село, населенный пункт), группа населения или отдельные его контингенты, «гнездо наблюдения» (школа, промышленное предприятие, учреждение). Для исследования действия определенных факторов применяется так называемый направленный отбор группы наблюдения [3].

В качестве объекта исследования нами выбран один из регионов Центрального федерального округа – Костромская область. По данным Роскомстата России по состоянию на 1 января 2015 года численность населения Костромской области составляет 654 390 человек (городское население – 70,5%). На территории Костромской области проживает более 114 национальностей, из которых 96,6% приходится на долю русской нации. Около 60% приходится на трудоспособное население. Здравоохранение Костромской области по состоянию на 1 января 2015 года включает в себя 67 юридических лиц, включающих в состав 42 медицинские организации стационарного типа, 95 амбулаторно-поликлинических медицинских организаций (отделений), 18 офисов врачей общей практики, 35 врачебных амбулаторий, 330 фельдшерско-акушерских и фельдшерских пунктов, 80 домовых хозяйств. На территории Костромской области развернуто 5 605 коек.

Удельный вес членов домохозяйств, обратившихся в медицинскую организацию из числа обследованных домохозяйств составляет 45,4%. Дети в возрасте до одного года составляют 100% из обследованных домохозяйств, обратившихся в медицинскую организацию. Наименьший процент из обследованных домохозяйств обратившихся в медицинскую организацию составляют мужчины в возрасте от 16 до 29 лет – 27,8%. Состояние здоровья новорожденных детей Костромской области вызывает серьезную озабоченность. По данным территориального органа федеральной службы государственной статистики по Костромской области в 2014 году количество детей, которые родилось больными, увеличилось по сравнению с 2000 годом на 41%, что в количественном выражении составляет 559 чел. Детей с врожденными аномалиями в 2015 году родилось на 3,3% больше чем в 2000 году. Однако, нельзя не отметить, что недоношенных детей в 2015 году родилось на 35 чел. меньше, чем в 2000 году. В 2014 году заболеваемость детей в возрасте от 0 до 14 лет по основным классам болезней впервые в жизни установленным диагнозом увеличилось по сравнению с данными 2000 года на 26,5%. Наибольшее количество заболеваний в 2014 г. составляли травмы и отравления, на втором месте инфекционные и паразитарные болезни, на третьем месте болезни кожи и подкожной клетчатки, болезни органов пищеварения. Наименьшее количество в 2014 году составляют новообразования и болезни крови и кровеносных органов. Однако следует заметить, что количество детей с врожденными аномалиями увеличилось в 2014 году по сравнению 2000 годом в 1,8 раза. Такая же ситуация наблюдается с количеством детей у

которых обнаружены новообразования в 2014 году этот показатель составляет 632 тыс. человек, что больше чем в 2000 году в 2,4 раза.

Среди наиболее крупных локальных рынков услуг розничной торговли лекарственными средствами, изделиями медицинского назначения и сопутствующими товарами выступает рынок г. Кострома, который можно отнести к умеренно концентрированным рынкам с потенциально развитой конкурентной средой. В муниципальных образованиях Костромской области на рынках розничной реализации лекарственных средств, количество которых составляет 25, наблюдается недостаточно развитая конкурентная среда и они характеризуются как высококонцентрированные. Небольшое количество хозяйствующих субъектов, действующих на большинстве данных рынков, приводят к возникновению искусственной монополии. Так, в четырех муниципальных образованиях Костромской области обеспечением населения лекарственными средствами занимается всего по одному хозяйствующему субъекту, в десяти муниципальных образованиях – по два хозяйствующих субъекта. Данное обстоятельство имеет причину, связанную с малой привлекательностью рынка в связи с недостаточным уровнем платежеспособного спроса населения, особенно в

сельской местности, и невысокой доходностью от продажи медицинских компонентов.

В ходе мониторинга состояния лекарственного обеспечения населения установлено: в аптечных организациях области, участвующих в мониторинге по состоянию на 01.04.2014 года объем реализации лекарственных препаратов и продукции медицинского назначения составил 83,9 млн. руб., в том числе лекарственных средств – 67,8 млн. руб., просей продукции – 16,1 млн. руб.; в лечебно-профилактических учреждениях области ассортимент медицинской продукции в среднем составляет 699 наименований, в том числе лекарственных средств – 614, продукции медицинского назначения – 85. В структуре закупок в госпитальном сегменте доля медикаментов импортного производства составляет 14%, отечественного – 86%. В область поставлено лекарственных препаратов, изделий медицинского назначения, специализированных продуктов лечебного питания на сумму 72,24 млн. руб. Средние потребительские цены на медикаменты за анализируемый период имеют устойчивую тенденцию роста (таблица 1). Средняя стоимость 1-го обслуженного рецепта составляет 878 руб. Средняя стоимость лечения 1 больного составила 5385 руб.

Таблица 1 – Средние потребительские цены на отдельные виды медикаментов, руб.

Показатель	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2013 г.	2016 г.
Метамизол натрия (Анальгин отечественный), за 10 табл.	2,07	2,67	4,84	5,60	16,70
Ацетилсалициловая кислота (Аспирин отечественный), за 10 табл.	1,38	1,76	4,29	3,08	9,74
Дротаверин (Но-Шпа), за 10 табл.	8,60	13,50	18,60	20,20	57,64
Ксилометазолин (Галазолин) 0,1%, капли 10 мл	16,11	25,43	38,11	36,24	37,76
Валидол, за 10 табл.	2,48	2,76	4,18	10,92	27,98
Ампицилин, за 10 табл.	9,50	6,31	23,50	23,61	30,50
Нитроглицерин, за 10 табл.	2,87	2,00	9,17	10,48	18,56
Иод, за флакон 10 мл	2,78	3,83	10,20	10,03	15,54

С помощью логистического подхода на примере отдельно взятой фармацевтической организации проведена классификация товарооборота и товарных запасов (ABC – анализ), и их классификации по структуре потребления (XYZ – анализ) [2]. Скомбинированные полученные данные товарного ассортимента с помощью матричной проекции позволяют в дальнейшем принимать стратегические решения по

циклической взаимосвязи дальнейших действий (рисунок 1). Как известно движение любого товара, в т.ч. лекарственных средств, осуществляется в экономическом пространстве в форме товарооборота. Рациональное управление и интенсивность использования лекарственных средств характеризуется с помощью коэффициента оборачиваемости.

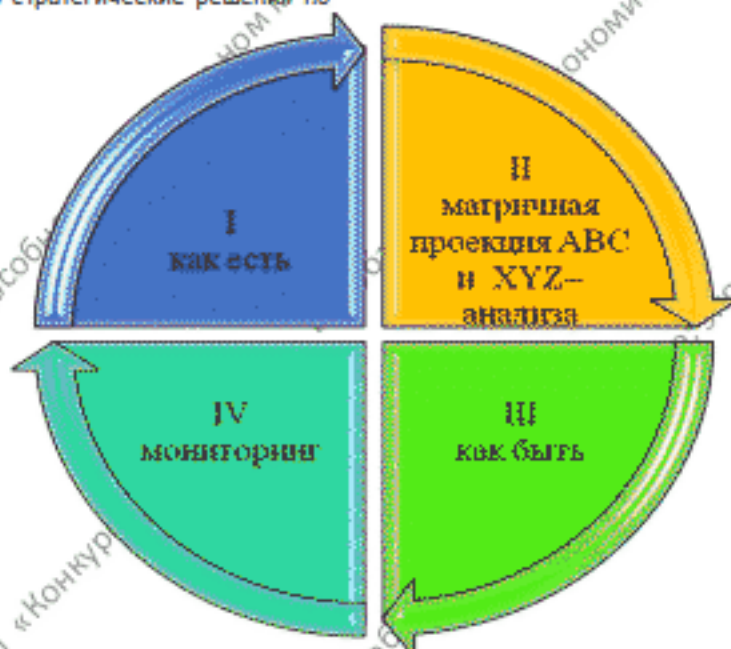


Рисунок 1 - Модель принятия стратегических решений на основе интегрированного ABC и XYZ-анализа

По данным проведенной группировки по каждой выделенной группе рассчитан коэффициент оборачиваемости лекарственных средств (рисунок 2).

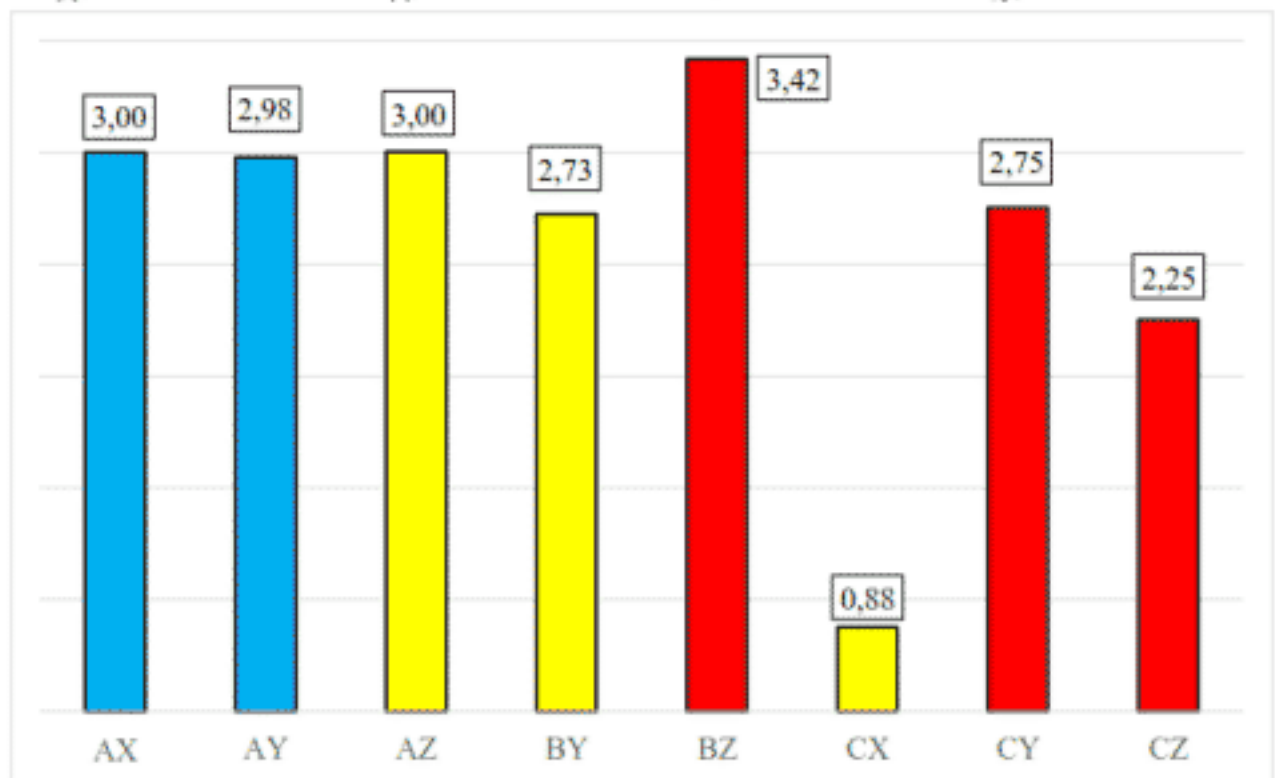


Рисунок 2 - Коэффициент оборачиваемости лекарственных средств по выделенным группам в среднем за календарный год

Наименьший коэффициент оборачиваемости приходится на группу лекарственных средств CX – 0,88, которая характеризуется низкой потребительской стоимостью, но стабильностью потребления данных препаратов. Наибольшее значение данного показателя у группы BZ – 3,42, которой свойственно стохастическое потребление выделенных товарных позиций

для исследования. С помощью применения экономико – статистических методов анализа, построен прогноз в поквартальном разрезе коэффициента оборачиваемости лекарственных средств. Для более наглядного представления полученных результатов рассчитан общий показатель коэффициента, что нашло свое отражение на рисунках 3 – 5.

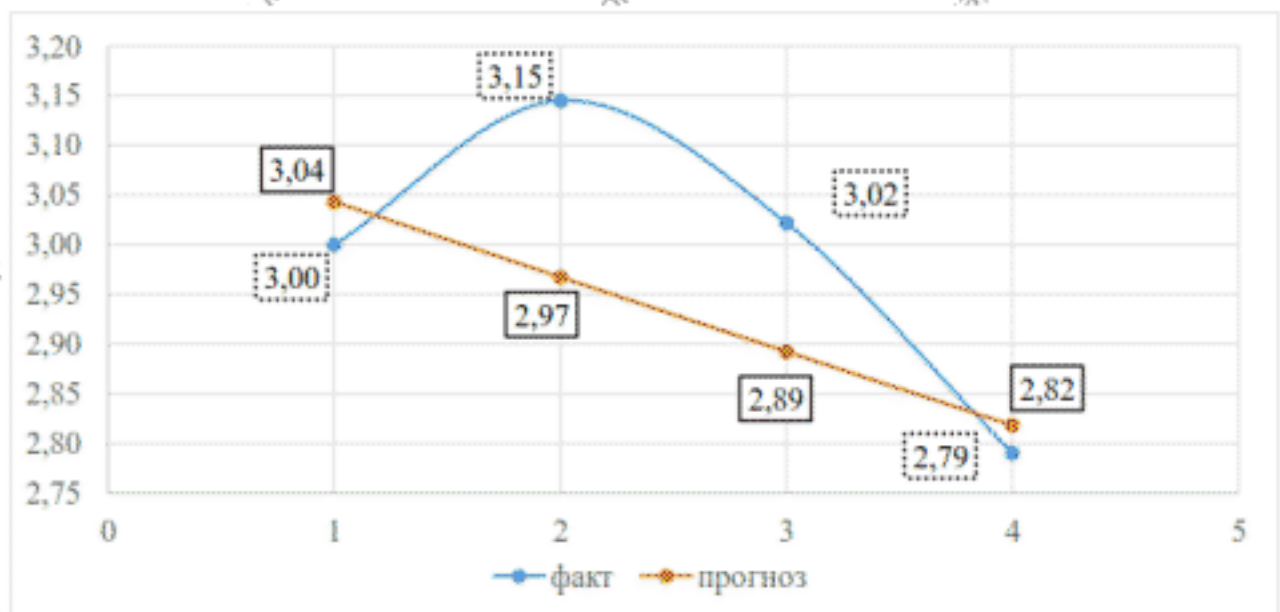


Рисунок 3 - Коэффициент оборачиваемости лекарственных средств в среднем по группам AX и AY на планируемый период

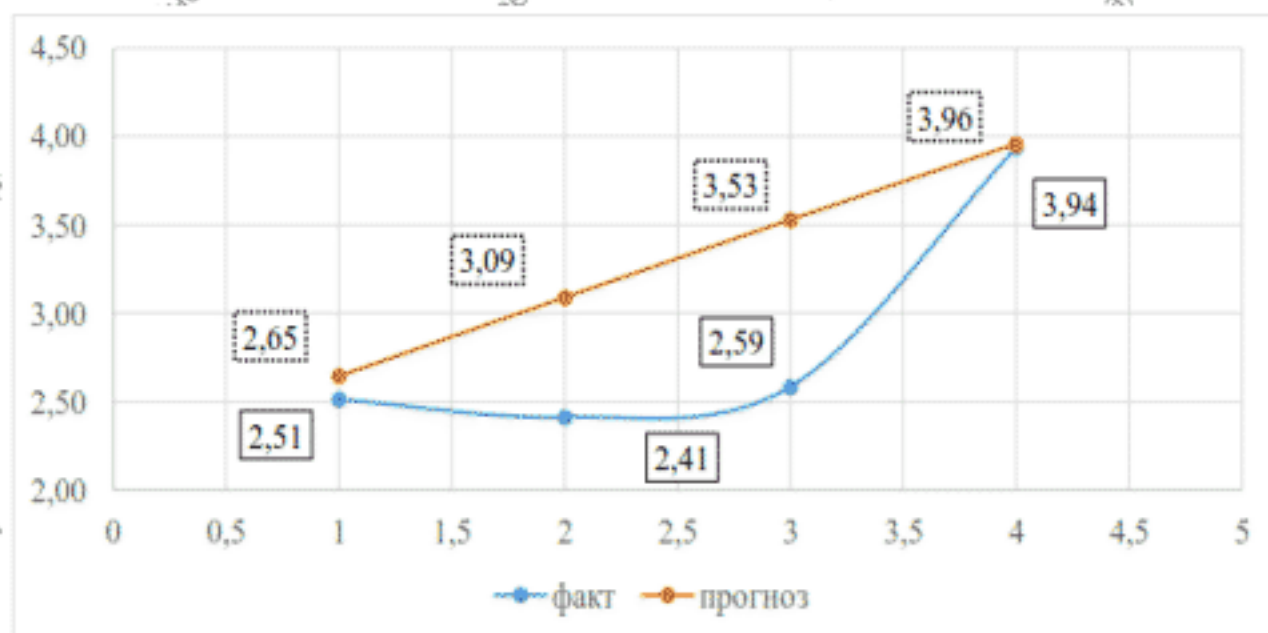


Рисунок 4 - Коэффициент оборачиваемости лекарственных средств в среднем по группам AZ, BY и CX на планируемый период

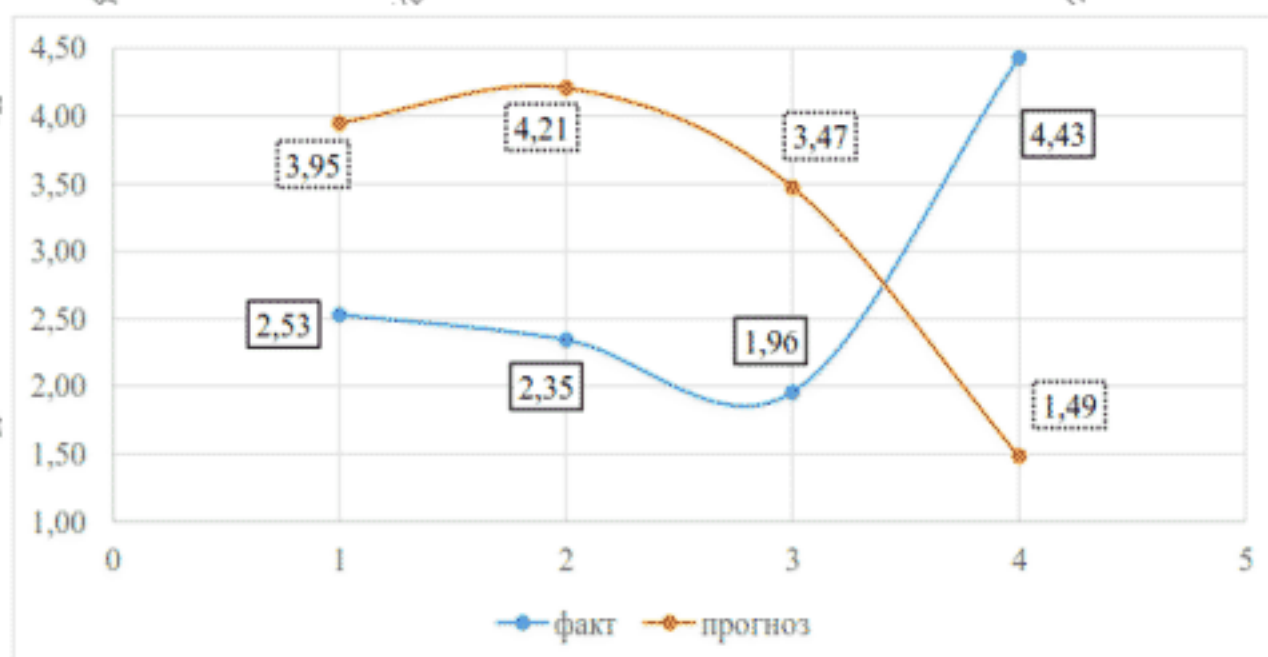


Рисунок 5 - Коэффициент оборачиваемости лекарственных средств в среднем по группам BZ, CY и CZ на планируемый период

Отметим, что по первой выделенной группе (AX и AY) отмечается равномерное снижение в течении планируемого года коэффициента оборачиваемости, что в целом обеспечивает рост данного показателя стабильность продаж и увеличения суммы выручки в плановом периоде по сравнению с отчетным годом. Относительно второй группы лекарственных средств (AZ, BY и CX) наблюдается в течении планируемого периода резкое увеличение коэффициента с 2,65 до 3,96 оборотов. Выделенное обстоятельство аналогично прослеживается и при фактических показателях. Третья группа – лекарственные средства, входящие в блок BZ, CY и CZ, демон-

стрирует обратную ситуацию – неравномерный спад коэффициента оборачиваемости в поквартальном разрезе.

Представленная в качестве примера система стратегического планирования лекарственными средствами является достаточно удобной и простой для фармацевтических организаций. На основе сформированной ассортиментной матрицы в каждой группе товарной категории возможно выделить базовые и приоритетные виды лекарственных средств, а также спрогнозировать гарантированную оборачиваемость.

Библиографический список

1. Иванова О.Е. Оценка деятельности организаций на основе статистических методов анализа // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2013. – № 6. – С. 282 – 286.

- Иванова О.Е., Солдатова Л.И., Кривцова И.Н., Кожина А.И. Управление товарным ассортиментом фармацевтической организации на основе логистического подхода // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – № 3-1 (32). – С. 55–60.
- Тюрников И.Н. Эффективность использования финансовых ресурсов аптечным предприятием (практические аспекты) // Новая Аптека: Аптека и рынок. – 2013. – № 1. – С. 26-37.

References

- Ivanova O.E. Otsenka deyatel'nosti organizatsii na osnove statisticheskikh metodov analiza // Ekonomika i upravlenie: analiz, tendentsii i perspektivy razvitiya. – 2013. – № 6. – С. 282 – 286.
- Ivanova O.E., Soldatova L.I., Krivcova I.N., Kozhina A.I. Upravlenie tovarnym assortimentom farmacevticheskoy organizatsii na osnove logisticheskogo podhoda // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ekonomika, nauka, tekhnologii. – 2017. – № 3-1 (32). – С. 55–60.
- Tyurenkov I.N. Effektivnost' ispol'zovaniya finansovykh resursov aptechnym predpriyatiem (prakticheskie aspekty) // Novaya Apteka: Apteka i rynek. – 2013. – № 1. – С. 26-37.

ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕГРАЛЬНЫХ ОЦЕНОК В АНАЛИЗЕ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В РЕГИОНАХ (НА ПРИМЕРЕ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)

Катынь В.И., аспирант, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет

Аннотация: В статье представлены результаты анализа дифференциации регионов Приволжского федерального округа по уровню развития физической культуры и спорта с использованием метода многоугольников. Рассчитанные индексы служат интегральной характеристикой исследуемого явления, позволяющей сделать вывод о существовании высокой степени разнородности регионов по исследуемому интегральному показателю. **Ключевые слова:** физическая культура и спорт, метод многоугольников, интегральный показатель.

Abstract: The article deals the results of the analysis of the differentiation of the regions of the Volga Federal District in terms of the level of development of physical culture and sports using the polygon method. Calculated indices are as an integral characteristic of the object under investigation, which makes it possible to conclude that there is a high degree of heterogeneity of regions in the integral index being investigated.

Keywords: physical culture and sport, polygon method, integral index.

Развитию спорта во все времена уделялось особое внимание, так как спорт является одной из социально-культурных сфер, в рамках которой возможны решения множества общественных задач. Спорт и физическая активность обладают универсальной способностью в комплексе решить многие социально-экономические проблемы, в частности, объединение общества, отвлечение от пагубных привычек, профилактику ряда заболеваний, увеличение средней продолжительности жизни и ее качественного уровня, значительное продление трудового долголетия, повышение культуры самосохранительного поведения. Российское государство признает значимость физической культуры и спорта для общества. Создание условий, ориентирующих граждан на здоровый образ жизни, в том числе на занятия физической культурой и спортом, развитие спортивной инфраструктуры являются основными задачами государственной политики [1].

Развитие спортивного движения в регионах идет по трем направлениям: развитие массового спорта, детско-юношеского спорта и спорта высших достижений. Развитие каждого направления зависит от множества факторов, которые носят как общий характер, так имеет и специфические черты и особенности. К факторам общего характера относятся факторы внешней среды по отношению к отрасли физической культуры и спорта. Среди них можно выделить экономические, социально-демографические, правовые, этнические и культурные факторы. Специфические факторы являются факторами внутренней среды, от них зависит развитие того или иного направления. К ним можно отнести кадровый состав, финансирование, состояние материальной базы и инфраструктуры, научно-информационное обеспечение и др. Важную роль в развитии, как массового спорта, так и в особенности спорта высших достижений имеют субъективные факторы, которые непосредственно зависят от самих людей, вовлеченных в спортивную и оздоровительную деятельность. К ним можно отнести сложившиеся взгляды, отношения и стереотипы людей к физкультурно-оздоровительной деятельности или спорту высших возможностей, мотивацию к занятиям, обусловленную сложившейся системой ценностей. В спорте высших достижений основную роль играют такие факторы, как индивидуальная одаренность спортсмена, так и степень подготовленности его к спортивному достижению. Актуальность применения интегральной оценки уровня развития физической культуры и спорта в регионах обусловлена многоаспектностью этой категории.

Целью работы является интегральная оценка развития физической культуры и спорта в регионах

РФ (на примере регионов Приволжского федерального округа). Для этого были решены следующие задачи:

- определены локальные параметры сравнения регионов по уровню развития физической культуры и спорта;
- построен многоугольник уровня развития физической культуры и спорта по регионам Приволжского федерального округа (ПФО);
- проведена интегральная оценка уровня развития физической культуры и спорта регионов.

Для оценки состояния и анализа закономерностей развития спорта и физической культуры в регионах используется множество показателей, характеризующих кадровый потенциал; численный состав массово-занимающихся физкультурой и спортом; развитие детско-юношеского спорта и спорта высших достижений; развитие спортивной инфраструктуры в регионе; финансовую сторону деятельности спортивных организаций. В качестве локальных параметров сравнения развития физической культуры и спорта по регионам Приволжского федерального округа были взяты оценки эффективности деятельности исполнительной власти регионов в сфере физической культуры и спорта:

- U1 - доля населения, систематически занимающегося физической культурой и спортом, в общей численности населения;
- U2 - доля обучающихся и студентов, систематически занимающихся физической культурой и спортом, в общей численности обучающихся и студентов;
- U3 - доля лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов, систематически занимающихся физической культурой и спортом;
- U4 - единовременная пропускная способность объектов спорта;
- U5 - численность спортсменов конкретного региона, включенных в список кандидатов в спортивные сборные команды Российской Федерации;
- U6 - количество спортивных сооружений на 100 тыс. человек населения.

Для проведения анализа использовались официальные данные Федеральной службы государственной статистики и Министерства спорта Российской Федерации за период с 2011г. по 2015 год [2].

Одним из методов интегральной оценки уровня развития физической культуры и спорта может служить метод, основанный на построении многоугольника конкурентоспособности, который представляет собой графический образ положения регионов по выбранным критериям локальной оценки. Локальные критерии могут варьироваться в зависимости от цели исследования. К преимуществам метода отно-

сят возможность наглядного представления и возможность одновременного сопоставления всех регионов по группе признаков. При построении многоугольника необходимо учитывать следующие принципы [3]:

- оценочные показатели имеют одинаковые веса, поэтому круг делится радиальными оценочными шкалами на равные секторы, число которых равно числу оценочных параметров;
- значение показателя увеличивается по мере удаления от центра круга;
- шкалы на векторах-осях многоугольника градуируются так, чтобы значения показателей находились внутри оценочного круга;

- показатели оцениваются путем ранжирования по 14-балльной шкале (по числу регионов ПФО).

Многоугольник делится на равные секторы, число которых равно количеству оценочных параметров. Если локальные критерии представлены частными показателями, то в качестве локальных оценок будут выступать ранги, полученные на основе определения среднегеометрических значений из рангов, взятых по частным показателям.

На рисунке 1 представлен многоугольник, полученный по показателям развития физической культуры и спорта в регионах ПФО за 2011 год, вошедших в группу с наиболее высоким уровнем развития физической культуры и спорта.

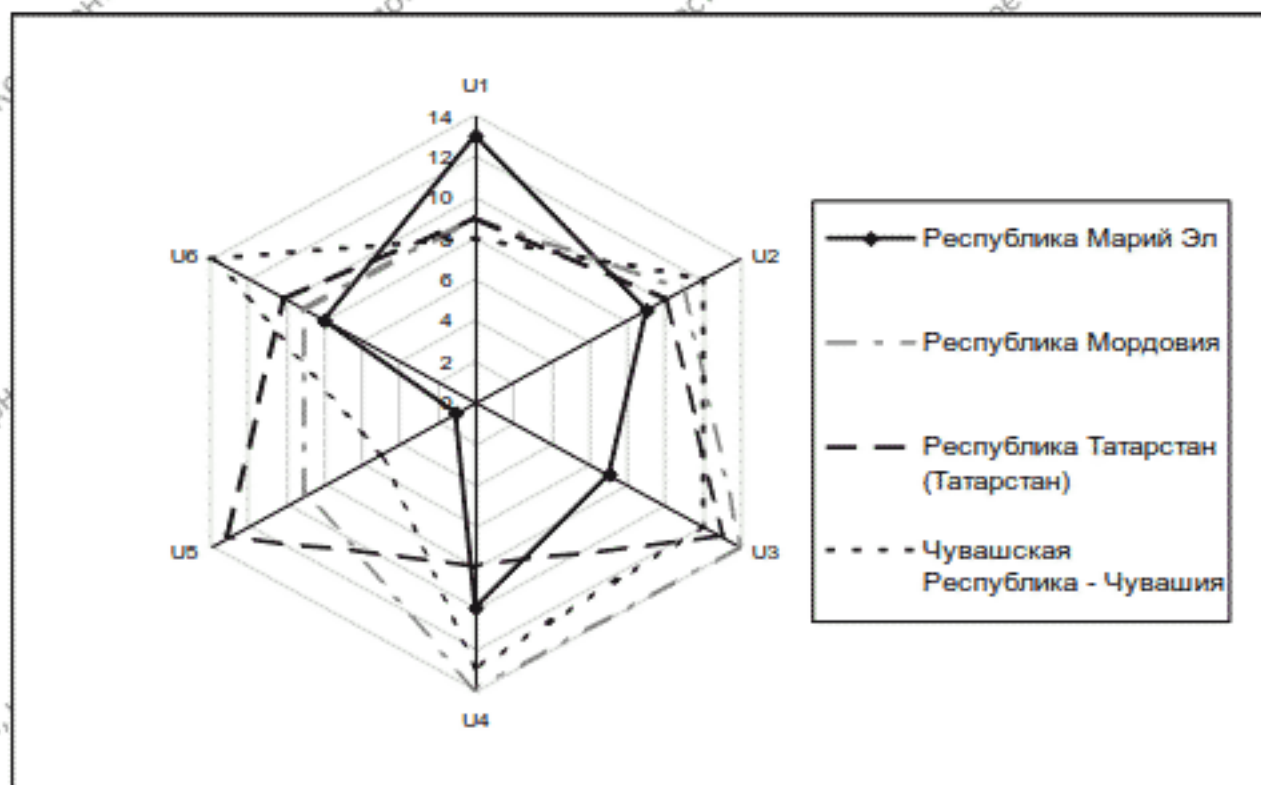


Рисунок 1 - Многоугольник уровня развития физической культуры и спорта в регионах Приволжского федерального округа

Для получения интегральной оценки уровня развития физической культуры и спорта в регионах ПФО были проведены следующие действия:

1. Локальные показатели сравнения для каждого региона приведены к стандартизованному виду.
2. Проведено ранжирование показателей регионов, при условии, что рост всех исследуемых показателей приводит к улучшению состояния в области развития физкультуры и спорт в регионе.
3. Определяется площадь многоугольника для каждого региона, исходя из суммы площадей треугольников, составляющих конкретный многоугольник. Для расчета площади многоугольника использовалась формула:

$$S_i = \frac{1}{2} \sin \left(\frac{360^\circ}{m} \right) (K_{1i} \cdot K_{2i} + K_{2i} \cdot K_{3i} + \dots + K_{mi} \cdot K_{1i}),$$

где K_{ij} – координаты вершин многоугольника в координатных осях с началом в центре круга для i -го региона, m – число оцениваемых показателей (в данном случае $m=6$).

4. Определяется индекс развитости физической культуры и спорта в регионе как отношение площади многоугольника i -го региона ПФО к общей пло-

щади признакового пространства (многоугольник «эталонного» региона, для которого ранги равны максимально возможному значению). В таблице 1 представлены результаты интегральной оценки уровня развития физической культуры и спорта по регионам ПФО за период с 2011 год по 2015 год.

Проведенный анализ уровня развития физической культуры и спорта регионов Приволжского федерального округа позволяет сделать вывод о существовании высокой степени разнородности регионов по исследуемому интегральному показателю. При этом, если рассматривать динамику отдельных показателей по регионам, то почти во всех регионах отмечается их положительная тенденция. Следует отметить, что в 2015 году значительно увеличилось максимальное значение уровня и снизилось минимальное значение, что позволяет сделать вывод об увеличивающейся дифференциации регионов ПФО. В совокупности регионов ПФО по исследуемому интегральному индексу можно выделить три группы регионов: с низким уровнем развития физической культуры и спорта в регионе, средним и высоким уровнем.

Таблица 1 – Индексы развитости физической культуры и спорта в регионах Приволжского федерального округа за период с 2011г. по 2015 г.

Регионы	Индивидуальные индексы развития физической культуры и спорта					Направление изменения (2015/2012)
	2011	2012	2013	2014	2015	
Республика Башкортостан	0,427	0,339	0,317	0,313	0,355	-
Республика Марий Эл	0,466	0,460	0,393	0,318	0,253	-
Республика Мордовия	0,480	0,378	0,614	0,627	0,639	+
Республика Татарстан	0,529	0,626	0,594	0,551	0,712	+
Удмуртская Республика	0,218	0,304	0,245	0,216	0,173	-
Чувашская Республика	0,673	0,531	0,611	0,547	0,511	-
Пермский край	0,310	0,088	0,094	0,096	0,161	+
Кировская область	0,113	0,151	0,106	0,132	0,129	+
Нижегородская область	0,071	0,107	0,112	0,125	0,166	+
Оренбургская область	0,162	0,169	0,207	0,333	0,148	-
Пензенская область	0,445	0,491	0,492	0,419	0,451	+
Самарская область	0,048	0,045	0,080	0,112	0,182	+
Саратовская область	0,224	0,224	0,139	0,078	0,070	-
Ульяновская область	0,050	0,047	0,043	0,045	0,039	-
Минимальное значение	0,048	0,045	0,043	0,045	0,039	-
Максимальное значение	0,673	0,626	0,614	0,627	0,712	+

В группу с максимальными значениями интегральной оценки в 2015 году вошли три региона: республика Мордовия, республика Татарстан и Чувашская республика - Чувашия. С 2011 года значительно снизился показатель интегральной оценки у Республики Марий Эл. Этот регион из группы с максимальным уровнем развития переместился в группу с минимальным уровнем развития физической культуры и спорта, в которую входят еще восемь регионов округа (Кировская область, Нижегородская область, Оренбургская область, Саратовская область, Самарская область, Ульяновская область, Пермский край и республика Удмуртия).

Метод интегральной оценки дает возможность сопоставить между собой регионы, ранжировать их, выявлять негативные тенденции и искать пути и

средства их преодоления. Результаты проведенного анализа уровня развития физической культуры и спорта регионов Приволжского федерального округа позволяют сделать вывод о существовании высокой степени разнородности регионов по исследуемому интегральному показателю. У большинства регионов, вошедших в группу с низким уровнем развития физической культуры и спорта (пять из девяти), уровень интегральной оценки за пятилетний период снизился. Наивысший показатель интегральной оценки имеют регионы, в которых проводятся или в ближайшем будущем будут проведены соревнования как высокого российского уровня, так и международного уровня (чемпионаты страны, чемпионаты мира, универсиада).

Библиографический список

1. Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года. - Режим доступа: <http://deti.rkomi.ru/content>
2. Официальный сайт Министерства спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации. - Режим доступа: <http://minstm.gov.ru/>
3. Сковрцова, М.А. Применение метода многоугольников для анализа дифференциации регионов Приволжского федерального округа по уровню социальной комфортности проживания населения / М.А. Сковрцова, О.О. Малышева // Экономика, статистика и информатика. 2014. №4. С. 179-183.

References

1. Strategiya razvitiya fizicheskoy kultury i sporta v Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda. - Rezhim dostupa: <http://deti.rkomi.ru/content>
2. Ofical'nyj sajt Ministerstva sporta, turizma i molodezhnoj politiki Rossijskoj Federacii. - Rezhim dostupa: <http://minstm.gov.ru/>
3. Skvorcova, M.A. Primenenie metoda mnogougol'nikov dlya analiza differenciacii re-gionov Privolzhsckogo federal'nogo okruga po urovnyu social'noj komfortnosti prozhiva-niya naseleniya / M.A. Skvorcova, O.O. Malysheva // Ekonomika, statistika i Informatika. 2014. №4. S. 179-183.

СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ВЗГЛЯД

Киреева А.С., Национальный исследовательский «Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва»

Черкасова О.В., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский «Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва»

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные особенности системы мотивации персонала в Российской и зарубежной практике. Выявлены ключевые преимущества и недостатки, а также проведен сравнительный анализ существующих методик.

Ключевые слова: мотивация, эффективность труда, персонал, заработная плата, стимул.

Abstract: This article describes the main features of the personnel motivation system in Russian and foreign practice. Identified key advantages and disadvantages, and comparative analysis of existing methods.

Keywords: motivation, productivity, staff, salary, incentive.

При разработке систем мотивации труда персонала современные организации руководствуются одинаковыми теориями мотивации. Однако, в зависимости от предприятия, региона, менталитета, компоненты таких систем могут существенно различаться. Вместе с тем, у них имеются исторически сложившиеся национальные черты.

В числе особенностей мотивации персонала российских предприятий можно выделить тот факт, что на большинстве из них присутствует только материальная мотивация. Нематериальная составляющая представлена в весьма ограниченном виде, так как чаще всего она не находит отклика у самих сотрудников. Данные выводы подтверждаются исследованиями «Мотивация персонала на российском рынке

труда», которые регулярно проводит международное рекрутинговое агентство KellyServices. Так, по результатам исследования, проведенного в мае-июне 2014 г., из 5939 респондентов 77 % назвали в качестве своего главного мотивирующего фактора – уровень оплаты труда, 71 % – указали на готовность изменить решение об уходе от работодателя, в случае повышения заработной платы [6].

Дело в том, что в настоящее время труд для многих россиян перестал быть смыслом жизни и превратился в средство выживания. На фоне замедления темпов роста среднемесячной номинальной начисленной заработной платы трудового населения РФ (с 14,0 % в 2012 г. до 4,6 % в 2015 г.) эта проблема еще более усугубилась (рисунок 1.4).



Рисунок 1.4 – Динамика изменения среднемесячной номинальной заработной платы и производительности труда в России в 2011-2015 гг.

Ухудшение экономической ситуации в России, вызванной геополитическим кризисом вокруг Украины, вынудило работодателей и государство индексировать заработные платы и пенсии на уровне ниже инфляции. Более того, Госдумой был принят закон, согласно которому в 2015 г. была «заморожена» индексация зарплат госслужащих, военных, судей и прокуроров. В таких условиях заработная плата в России не выполняет свою воспроизводительную функцию. Подтверждением тому служит замедление среднегодового темпа прироста производительности труда с 3,8 % в 2011 г. до 0,9 % в 2014 г., то есть более чем в 4 раза, и его спад в 2015 г. на 3,2 %. Тогда как минимальное пороговое значение данного индикатора для обеспечения экономической безопасности страны, составляет 6,0 %.

По данным за 2011 г., когда производительность в России была максимальной за исследуемый период, ее размер был в 3-4 раза ниже, чем в развитых странах, тогда как соответствующее отношение заработной плат составляло 7-13 раз. Тогда получается, что при одинаковом уровне производительности труда средняя заработная плата в России в 2,5-4 раза ниже, чем в развитых странах. То есть российские работники в среднем недополучают 60-75 % заработка [9].

Проблема низкого уровня заработной платы персонала российских предприятий, с одной стороны, обусловлена неурегулированной политикой государства в вопросе установления минимального размера оплаты труда и величины прожиточного минимума, с другой стороны – несовершенством приме-

няемых модификаций систем оплаты труда. Так, тарифные системы нередко не учитывают сложность работы, квалификацию сотрудников, стимулирующий потенциал соотношения постоянной и переменной частей заработной платы. [4]

Помимо заработной платы, как финансового инструмента материальной мотивации персонала, в России у персонала получили признание такие косвенно-материальные инструменты мотивации, как медицинское страхование сотрудников (важно для 81 % опрошенных онлайн-сервисом Recruitnet.ru), частичная или полная компенсация стоимости страхования членов семей сотрудников (для 62 % и 12 %, соответственно), в том числе детей сотрудников (для 41 %), частичная оплата путевок в детские лагеря (для 20 %), компенсация абонементов в фитнес-зал (для 37 %) и питания (для 53 %), организация бытовых услуг в офисе (для 22 %) и т. п. (рисунок 1.5).

Несмотря на приоритет в России материальной мотивации труда над нематериальной, элементы последней получают все большее распространение. По данным исследований онлайн-сервиса Recruitnet.ru, 19 % российских компаний регулярно проводят мероприятия, направленные на поддержку сотрудников и членов их семей, 43 % компаний делают это эпизодически, а еще 38 % планируют внедрение подобных инициатив. Большую популярность среди программ нематериальной мотивации имеет гибкий график работы (для 62 % опрошенных), организация семейных праздников (для 45 %), поддержка хобби (для 31 %) [3]. Исследовательский центр портала SuperJob.ru, опросив 3000 экономически активных россиян старше 18 лет, выяснил, что 36 % из них ценят такой инструмент мотивации, как дополнительный выходной или незначительное сокращение рабочего дня, например, возможность, раньше уходить с работы.

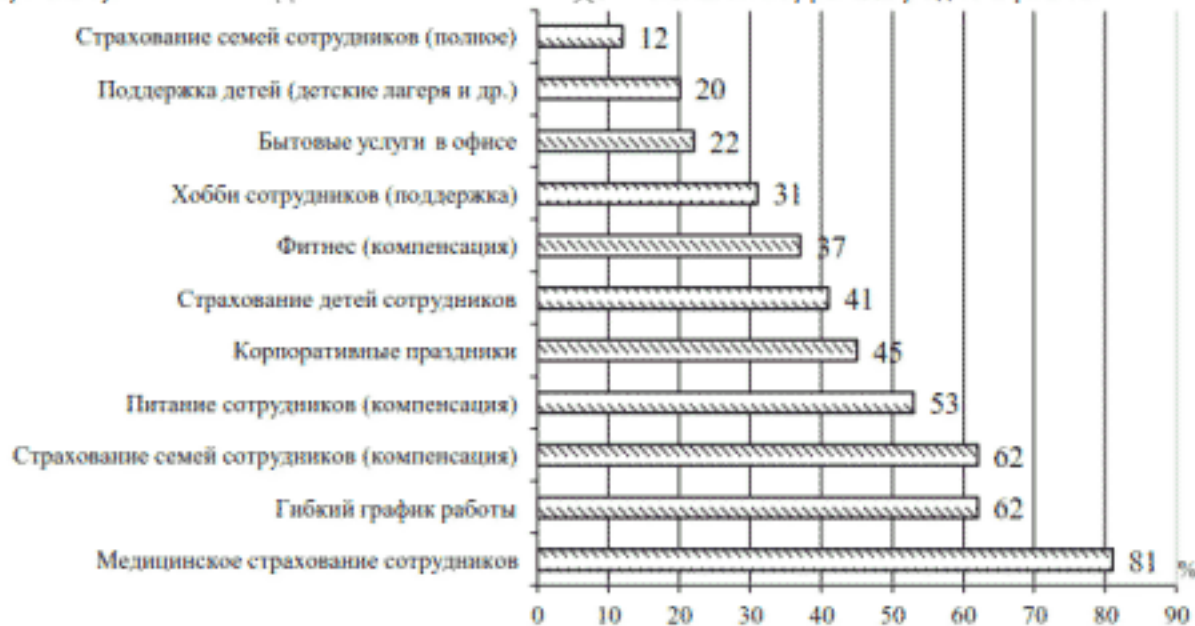


Рисунок 1.5 – Распределение инструментов мотивации по важности для персонала российских предприятий по версии онлайн-сервиса Recruitnet.ru, % [3]

На втором месте – гибкий график работы и хорошие бытовые условия в офисе (по 29 %). Каждый пятый участник исследования (19 %) был бы рад публичной благодарности за хорошую работу от руководителя. Для 16 % опрошенных очень важна

поддержка в личных делах. От возможности трудиться дома не отказались бы 14 %. А вот конкурсы и соревнования вызывают у респондентов гораздо меньше энтузиазма (7 %) (рисунок 1.6).



Рисунок 1.6 – Распределение инструментов мотивации по важности для персонала российских предприятий по версии портала SuperJob.ru, %

Российские работодатели для повышения эффективности работы своих сотрудников и удержания их без увеличения заработной платы используют и другие способы косвенно-материальной и нематериальной мотивации: устная благодарность; запись о достижениях в личном деле сотрудника; подарочные сертификаты; дополнительное обучение за счет работодателя для получения более высокооплачиваемой должности; звание «Лучший работник месяца»; направление на семинар или конференцию; сертификаты на обед с членами семьи и друзьями в ресторанах; благодарность сотруднику от лица компании; предоставление больших полномочий; размещение фотографии сотрудника на доске почета; приоритет в предоставлении нового оборудования и инструментов и др. [5].

По мнению многих отечественных исследователей, система мотивации персонала в России находится на этапе формирования, а потому актуальным является адаптация положительного опыта развитых стран – США, Японии, стран Западной Европы. Конечно, их предприятия также приоритет отдают системам финансовой мотивации, ключевыми эле-

ментами которых являются: сочетание тарифной и прогрессивных форм оплаты труда, распространение оригинальных систем премирования и стимулирования нововведений, высокий уровень оплаты умственного труда, существенная индивидуализация заработной платы. Тем не менее, почти во всех западных странах нефинансовые методы мотивации более популярны, чем в России, а в Японии, они вообще считаются главными [2].

Говоря о зарубежном опыте формирования систем мотивации труда, необходимо выделить США – страну, являющуюся идеологом современных систем мотивации персонала, ведь именно здесь в начале XX в. они были впервые разработаны. Оплата труда персонала в американских компаниях построена таким образом, что фиксированная зарплата, как правило, может только увеличиваться и практически никогда не уменьшается. На предприятиях США распространена система «оценки заслуг» для установления заработной платы работникам одинаковой квалификации, но с разными показателями качества работы (таблица 1.4).

Таблица 1.4 – Отличительные особенности зарубежных систем мотивации труда персонала

Страна	Особенности системы мотивации труда
США	постоянная часть заработной платы преимущественно только увеличивается; установление заработной платы на основе системы «оценки заслуг»; различные схемы участия персонала в прибылях фирмы; компенсационные выплаты при выходе на пенсию; доплаты за повышение квалификации и стаж работы; продажа работникам акций компаний; премирование к праздникам, за рационализаторство и изобретательство; льготы и бесплатные услуги из фондов социального потребления; применение системы «двух направлений в карьере»; семейные программы мотивации; акцентированное внимание повышению квалификации сотрудников; в основе систем мотивации лежит денежное вознаграждение, конкуренция между сотрудниками, страх потери работы
Япония	ориентация методов мотивации труда на внутреннюю сознательность персонала, причастность к компании, объединение и отождествление целей работника с целями компании, признательность сотрудника компании; установление доверительных отношений с персоналом, сокращение дистанции по вертикали между рабочими и менеджерами; пожизненный найм персонала; установление заработной платы и продвижение по службе в зависимости от возраста; введение внутрифирменных профсоюзов; оптимальная дифференциация заработной платы между руководством и рядовым персоналом
Франция	укороченная рабочая неделя; индексация минимального уровня оплаты труда; индивидуализация заработной платы в зависимости от производительности работника и экономической эффективности предприятия; особая популярность среди персонала таких инструментов нефинансовой мотивации, как: скользящий или гибкий график работы, фриланс, социальное и медицинское страхование за счет предприятия, помощь в выплате кредитов, корпоративное питание; недооценка работниками корпоративного обучения
Великобритания	регламентация заработной платы индивидуальными контрактами; зависимость оплаты труда от участия персонала в прибылях, долевого участия в капитале, трудового долевого участия
Германия	законодательно регламентированный относительно высокий уровень зарплат; ярко выраженная дифференциация в оплате труда в зависимости от образования, должности и стажа работы; гарантия рабочего места, повышения квалификации; прямая зависимость пенсии по старости от уровня заработной платы; выплата пенсий при увольнении в связи с реорганизацией предприятия; учет в структуре зарплаты ответственности за организацию работы, за ее качество, за функционирование оборудования; ежегодное установление ставок тарифной системы оплаты труда в отраслевых соглашениях с учетом региональных особенностей
Швеция	равная оплата за равный труд на основе среднеотраслевых показателей и отраслевых соглашений; сокращение разрыва между минимальной и максимальной заработной платой

В качестве элементов дополнительной оплаты труда американские компании используют различные схемы участия персонала в прибылях фирмы, компенсационные выплаты при выходе на пенсию, доплаты за повышение квалификации и стаж работы, продажу работникам акций компаний, премирование к праздникам, премии за рационализаторство и изобретательство. Перспективных специалистов стимулируют не только посредством денег, но и при помощи льгот и бесплатных услуг из фондов социального потребления. Соберечь самые ценные кадры американским компаниям помогает применение системы «двух направлений в карьере»: или продви-

жение по служебной лестнице, или прежняя работа с увеличением зарплаты до уровня оклада руководителей [1].

Огромное количество американских компаний предлагают своим сотрудникам такие инструменты косвенно-материальной мотивации, как медицинское страхование за счет предприятия, различные программы и курсы повышения квалификации, корпоративные обеды и т. д. К примеру, транснациональные корпорации «International Business Machines» (IBM) и «American Telephone and Telegraph» (AT&T) успешно реализуют семейную программу, обязывающую

компании: предоставлять сотрудникам с детьми гибкий график работы; подбирать няню, устраивать ребенка в корпоративный детский сад или ясли; проводить праздничные мероприятия для сотрудников и их детей. Кроме того, в данных ТНК ежегодно тратится более 900 млн. долл. на различные виды обучения сотрудников [12].

В основу построения японскими компаниями материальной и нематериальной мотивации работников к труду положены три принципа: пожизненный найм персонала, использование системы старшинства при определении заработной платы и служебного повышения, введение внутрифирменных профсоюзов [Сурикова, с. 96]. При этом, особенностью материальной мотивации персонала японских компаний является оптимальная дифференциация заработной платы: размер ее выплат управленческому персоналу превышает величину заработной платы новых работников в 7-8 раз, тогда как в компаниях США – в 10-70 раз [8].

В числе косвенно-материальных инструментов мотивации персонала практикуемых японскими компаниями, хотелось бы выделить взятие на себя ответственности за кредитование за своих сотрудников или же помощь в получении кредита. Помимо этого, предприятие берет на себя все расходы в случае дорогого обучения сотрудника и его детей. Нередко многие компании в Японии берутся за финансирование семейных праздников и торжеств. Также некоторые фирмы предоставляют своим сотрудникам жильё. Хорошей мотивацией для качественного труда является возможность профессионального роста и продвижение по карьерной лестнице. В японских компаниях повышения по службе могут быть весьма незначительными, но регулярными, а это отличный способ мотивации. Интересным фактом является то, что браки между сотрудниками не воспрещаются, а наоборот приветствуются и поощряются. Благодаря таким методам мотивации, компания ещё сильнее удерживает работника на своём рабочем месте – в этом случае работа, в прямом смысле того слова, становится вторым домом [12].

Системы мотивации персонала западноевропейских стран имеют много общего с американской, однако не тождественны ей и каждая имеет специфические особенности.

В большинстве стран Западной Европы рабочая неделя составляет 40 часов, но французские работники, согласно национальному законодательству, трудятся 35 часов в неделю. Среди других отличий необходимо выделить индексацию минимального уровня оплаты труда и ее индивидуализацию с учетом производительности труда персонала и экономической эффективности предприятия. Компании Франции активно используют инструменты нефинансовой мотивации, а потому сотрудников воспринимают их как должное. Причем, для 65 % французов лучшая нематериальная мотивация – скользящий или гибкий график работы, фриланс. Высокую оценку со стороны персонала получают такие компоненты косвенно-материальной мотивации, как социальное и медицинское страхование за счет предприятия, помощь в выплате кредитов, корпоративное питание.

Систему мотивации труда Великобритании отличает регламентация заработной платы индивидуальными контрактами. В Великобритании в качестве финансовой мотивации применяется оплата труда, зависящая от прибыли – денежная и акционерная (частичная оплата акциями). Помимо этого, предусмотрена возможность применения системы колеблющейся заработной платы, которая полностью зависит от прибыли компании. Применяется также долевое участие в капитале, что подразумевает

внесении личных сбережений персонала в обмен на акции или облигации организации. Это влечет за собой передачу участникам компании части прибыли (дохода), в том числе в виде дивидендов или процентов, выплату пособий или премий организации. Трудовое долевое участие объединяет указанные выше формы. Таким образом, сотрудник организации получает доход по трем направлениям: основная заработная плата, доля от участия в прибыли на основе труда, доля от прибыли на основе вложенного им капитала [12].

Основными элементами мотивации труда в Германии являются: относительно высокий уровень зарплаты, гарантированный законом о тарифных соглашениях; ярко выраженная дифференциация в оплате труда в зависимости от образования, должности и стажа работы; гарантия рабочего места, повышение квалификации; прямая зависимость пенсии по старости от уровня заработной платы; социальная защищенность кадровых работников фирмы путем выплаты пенсий при увольнении в связи с реорганизацией предприятия [7]. В числе особенностей организации тарифной системы оплаты труда персонала в Германии хотелось бы выделить тот факт, что ставки оплаты труда на основе принятой квалификационной классификации (группы по оплате) устанавливаются ежегодно в отраслевых соглашениях с учетом региональных особенностей (в землях) элементы [8]. Особенностью оплаты труда в Германии является также повышенное внимание к совмещению профессий и взятию на себя дополнительной ответственности. Соответственно в структуре зарплаты учитывается ответственность за организацию работы, за ее качество, за функционирование оборудования [11].

Интересен опыт мотивации труда в Швеции как одной из наиболее социально благополучных стран мира. В Швеции действует довольно сложная модель солидарной заработной платы. Ее положениями предусмотрено, во-первых, равная оплата за равный труд на основе среднеотраслевых показателей и отраслевых соглашений. Такой подход побуждает администрацию убыточных предприятий модернизировать производство или закрывать его. Единый уровень заработной платы не допускает получения работниками части прибыли сверх среднего для отрасли уровня оплаты труда. За счет сверхприбыли формируются фонды, направляемые на социальные нужды. Во-вторых, «шведская модель» мотивации труда нацелена на сокращение разрыва между минимальной и максимальной заработной платой. В коллективные договоры включены пункты об опережающих темпах роста заработной платы низкооплачиваемых работников. Кроме того, налоги отчисляются таким образом, что после их уплаты соотношение по заработной плате между любыми категориями населения Швеции не превышает 1:3. Пока еще ни в одной стране мира не отмечалось такой незначительной дифференциации заработной платы [11].

Итак, изучив современный опыт построения систем мотивации трудовой деятельности персонала, можно прийти к следующим выводам. Во-первых, российскую практику отличает превалирование финансовых методов мотивации и недостаточная эффективность, о чем свидетельствует низкий уровень и замедление темпов роста номинальной заработной платы, а также замедление и спад производительности труда. Во-вторых, несмотря на существенные национальные различия систем мотивации труда развитых стран, в них можно выделить общие черты: широкий спектр нефинансовых методов в США и западноевропейских странах мотивация труда преимущественно реализуется через внешнее воздействие (экстенсивная мотивация), в Японии,

напротив, мотивация труда направляется внутренними качествами работника (интенсивная мотивация). Исследование зарубежных моделей мотивации может значительно помочь российским организациям создать более действенные системы мотивации. Однако при этом большое значение играет не про-

сто механическое внедрение иностранных методов, а подбор наиболее приемлемых с учетом региональной, отраслевой специфики и других важных факторов. Только в этом случае система мотивации станет инструментом обеспечения эффективной деятельности персонала.

Библиографический список

1. Абендова Ж. Б. Управление системами оплаты труда и вознаграждения персонала / Ж. Б. Абендова // Вестник магистратуры. – 2014. – № 3-2 (30). – С. 4-9.
2. Абузарова А. Р. Различия в применении методов трудовой мотивации персонала в России и Японии / А. Р. Абузарова, А. А. Рабцевич // Современные научные исследования и инновации. – 2015. – № 2-3 (46). – С. 133-134.
3. Маслова В. М. Управление персоналом: учебник / В. М. Маслова. – М.: Юрайт, 2015. – 492 с.
4. Маслова Н. В. Особенности мотивации персонала в России / Н. В. Маслова О. А. Богомолова // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2015. – № 7 (46). – С. 16-19.
5. Медникова К. Ю. Зарубежный опыт мотивации персонала / К. Ю. Медникова // Новая наука: Проблемы и перспективы. – 2015. – № 1 (1). – С. 187-189.
6. Могут ли компании заинтересовать российских сотрудников чем-то, кроме денег? [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.hr-journal.ru/articles/research/research_910.html.
7. Морозова Н. Н. Опыт Германии в управлении персоналом предприятия / Н. Н. Морозова [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/114138/1/Morozova%20opyt%20Germanii.pdf>
8. Опыт мотивации труда в ведущих странах мира и целесообразность его применения на отечественных предприятиях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://personal-prestizh.rf/opyt-motivacii-truda-v-vedushchih-strana/>
9. Разнодежина Э. Н. Мотивация труда в современных условиях хозяйствования / Э. Н. Разнодежина С. В. Филянин // Российское предпринимательство. – 2011. – № 11 (195). – С. 47-51.
10. Среднемесячная начисленная номинальная и реальная заработная плата работников организаций [Электронный ресурс] // Росстат. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wag/es/
11. Шевчук А. Ю. Формы и системы оплаты труда / А. Ю. Шевчук [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://scipeople.ru/publication/101912/>
12. Шилинскայте И. А. Исследование зарубежного и российского опыта мотивации труда персонала / И. А. Шилинскայте // Вестник Новгородского филиала РАНХиГС. – 2015. – Т. 2. – № 4-2 (2). – С. 211-222.

References

1. Aбенова ZH. B. Upravlenie sistemami oplaty truda i voznagrashdeniya personala / ZH. B. Aбенова // Vestnik magistratury. – 2014. – № 3-2 (30). – S. 4-9.
2. Abuzarova A. R. Razlichiya v primenenii metodov trudovoy motivacii personala v Rossii i Yaponii / A. R. Abuzarova, A. A. Rabceyich // Sovremennye nauchnye issledovaniya i innovacii. – 2015. – № 2-3 (46). – S. 133-134.
3. Maslova V. M. Upravlenie personalom: uchebnik / V. M. Maslova. – M.: YUrajt, 2015. – 492 s.
4. Maslova N. V. Osobennosti motivacii personala v Rossii / N. V. Maslova O. A. Bogomolova // Ekonomika i menedzhment innovacionnyh tekhnologij. – 2015. – № 7 (46). – S. 16-19.
5. Mednikova K. YU. Zarubezhnyj opyt motivacii personala / K. YU. Mednikova // Novaya nauka: Problemy i perspektivy. – 2015. – № 1 (1). – S. 187-189.
6. Mogut li kompanii zainteresovat' rossijskih sotrudnikov chem-to, krome deneg? [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: http://www.hr-journal.ru/articles/research/research_910.html.
7. Morozova N. N. Opyt Germanii v upravlenii personalom predpriyatiya / N. N. Morozova [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/114138/1/Morozova%20opyt%20Germanii.pdf>
8. Opyt motivacii truda v vedushchih stranah mira i celesoobraznost' ego primeneniya na otechestvennyh predpriyatiyah [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://personal-prestizh.rf/opyt-motivacii-truda-v-vedushchih-strana/>
9. Raznodezhdina E. N. Motivaciya truda v sovremennyh usloviyah hozyajstvovaniya / E. N. Raznodezhdina S. V. Filyanin // Rossijskoe predprinimatel'stvo. – 2011. – № 11 (195). – S. 47-51.
10. Srednemesyachnaya nachislennaya nominal'naya i real'naya zarabotnaya plata rabotnikov organizacij [Elektronnyj resurs] // Rosstat. – Rezhim dostupa: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wag/es/
11. Shevchuk A. YU. Formy i sistemy oplaty truda / A. YU. Shevchuk [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://scipeople.ru/publication/101912/>
12. Shilinskajte I. A. Issledovanie zarubezhnogo i rossijskogo opyta motivacii truda personala / I. A. Shilinskajte // Vestnik Novgorodskogo filiala RANHIGS. – 2015. – T. 2. – № 4-2 (2). – S. 211-222.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)

Козлова Е.П., старший преподаватель, Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина

Емельянова А.М., Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина

Синева Е.Д., Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина

Сулимова И.Д., Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина

Аннотация: одной из важных целей предприятия является его устойчивое развитие. Инвестиции играют немаловажную роль в становлении организации на путь стабилизации. Именно поэтому следует уделить внимание такой проблеме как инвестиционная привлекательность региона. В статье рассматривается инвестиционная обстановка в Нижегородской области. Выделен ряд основных задач по привлечению инвестиций и реализации инвестиционных проектов. При этом, несмотря на активную деятельность по увеличению привлекательности региона, можно выделить и основные проблемы требующие внимания, которые так же отражены в исследовании. На основании выделенных проблем авторами предложены некоторые мероприятия по созданию благоприятной инвестиционной атмосферы.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, регион, предприятие, устойчивое развитие.

Abstract: an important goal of the enterprise is its sustainability. Investments play an important role in the development of the organization on the path of stabilization. That is why you should pay attention to the issue of investment attractiveness of the region. The article discusses the investment environment in the Nizhny Novgorod region. Highlighted a number of key objectives to attract investment and implementation of investment projects. Despite active efforts to increase the attractiveness of the region, there are major problems needing attention, which are also reflected in the study. Based on the highlighted problems, the authors propose some measures to create a favorable investment climate.

Keywords: Investments, investment attractiveness, region, enterprise, sustainable development.

Для обеспечения конкурентоспособности предприятия необходимо устойчиво его развивать, особенно сложно это осуществлять в условиях нарастающей неопределенности и постоянно меняющихся внешних факторов. В настоящее время все чаще говорят об устойчивом развитии предприятия, уделяя пристальное внимание коммерциализации новейших техник и технологий, разработке и производству кардинально иных товаров и услуг. Изучение значимых элементов устойчивого развития предприятия, факторов и предпосылок, является важнейшим компонентом для генерирования идей в сторону улучшения процессов жизнедеятельности предприятия в часто меняющейся конъюнктуре.

В современных условиях гарантией выживаемости и фундаментом прочности занимаемых позиций являются инвестиции. Они позволяют предприятию реагировать на динамичные внешние факторы с помощью изменений внутренних факторов, при этом обеспечивая предприятие комплексной программой, являющейся в свою очередь системой разного рода инвестиций.

Следует отметить, что создание и осуществление мероприятий по увеличению инвестиционной привлекательности региона относятся к числу одних из наиболее эффективных причин влияющих на устойчивое развитие конкретного предприятия. В связи с этим возникает необходимость анализа инвестиционного потенциала региона, позволяющего в свою очередь предоставить потенциальным инвесторам важные данные о перспективных возможностях как региона в целом, так и конкретного предприятия, что в свою очередь поможет организации встать на путь устойчивого развития [2, 89].

Развитие инвестиционного потенциала Нижегородского региона является приоритетным направлением правительства области. Об этом свидетельствует вышедшее постановление правительства Нижегородской области от 28.04.2014 N 286 (ред. от 29.04.2015) Об утверждении государственной программы «Развитие инвестиционного климата

Нижегородской области». Привлекательность Нижегородской области с точки зрения инвестиций обуславливается в первую очередь ее месторасположением, индустриальным развитием, наличием в области стратегически важных промышленных предприятий.

Основные задачи привлечения инвестиций и реализации инвестиционных проектов:

- развивать региональное инвестиционное законодательство, которое регулирует инвестиционный процесс;
- поддерживать инвестиции со стороны местных властей, с помощью предоставления льгот и стимулов финансового и нефинансового характера;
- формировать инвестиционную открытость и привлекательность региона, его инвестиционный имидж;
- привлекать иностранные инвестиции;
- формировать инвестиционную инфраструктуру;
- формировать организационные структуры по содействию инвестициям;
- разрабатывать и проводить анализ инвестиционных проектов с помощью государственных источников финансирования;
- оказывать содействие инвесторам в получении таможенных льгот;
- аккумулировать средства населения путем выпуска муниципальных займов;
- предоставлять гарантии и поручительства банкам под выделенные ими средства для реализации победителей конкурса инвестиционных проектов.

Несмотря на активную деятельность по увеличению привлекательности региона, все же в этом направлении остаются проблемы требующие внимания:

- инвестиционная активность самих организаций остается на низком уровне, большая часть вложений происходит за счет бюджетных средств;

– расходы на НИОКР остаются на прежнем низком уровне. Их удельный вес в структуре инвестиций невелик;

– все инвестиции уходят лишь на поддержание занимаемых позиций, в первую очередь, сохраняя существующий потенциал, и только потом на его развитие, причем в меньшей степени. Данная ситуация влияет на весь инвестиционный процесс, а также на социальное, экономическое и экологическое процветание региона;

– невысокие объемы и снижение доли иностранных инвестиций. Основная доля иностранных инвестиций приходится на создание современных, высокотехнологичных производств в таких сферах, как машиностроение, химическая, бумажная, деревообрабатывающая промышленность, металлургия.

– плохое функционирование интерактивной площадки для налаживания инвестиционной деятельности, отсутствие сформированного имиджа (бренда) региона, выгодного для инвестирования.

Управление инвестиционной деятельностью промышленных предприятий в регионе является

сложным составным элементом инвестиционного комплекса [1, 21].

Оценить инвестиционный комплекс региона необходимо на базе детальной оценки инвестиционного потенциала промышленных предприятий Нижегородской области.

Инвестиционный потенциал Нижегородской области делится на следующие элемент: промышленно-производственный, продовольственный потенциалы и коммуникации области.

Подробнее рассмотрим промышленно-производственный потенциал Нижегородской области.

В области в промышленной секторе действует более 5365 предприятий и производств, объем отгруженной продукции промышленных предприятий составляет 1 трлн. 34 млрд. рублей (2015 г.). Среднесписочная численность работников обрабатывающих предприятий составляла на 2015 год 261 тыс. человек. Наличие основных фондов в Нижегородской области по полной учетной стоимости на конец 2015 года составляет 2137855 млн. рублей [1, 22].

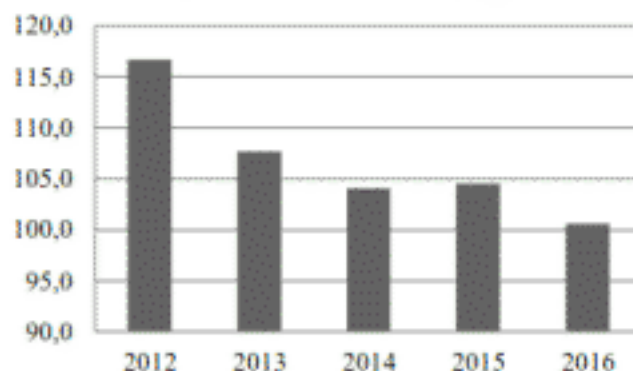


Диаграмма 1 - Изменение индекса промышленного производства в Нижегородской области

В сентябре 2016 года индекс цен на продовольственные товары по Нижегородской области составил 109,1 (без алкогольных напитков), а непродовольственных товаров по 112,4% к декабрю 2015 года.

Внешнеэкономическая деятельность - это основная характеристика промышленного потенциала. Внешнеторговый оборот области по итогам 2015 г. составил 8778 млн. USD, в том числе, экспорт - 5487,0, а импорт - 3291,0 млн. USD. В общем объеме внешнеэкономической деятельности с дальним зарубежьем по экспорту составляет - 4356,8 млн. USD, а импорту - 4356,8 млн. USD.

Экспорт продукции распределяется по отраслям следующим образом. В химической отрасли - продукция химического производства (органические химические соединения) - 438,0 млн. USD; минеральные продукты - 3554,6 млн.USD; кожевенное сырье - 16, 6 млн. USD; древесина и целлюлозно-бумажные изделия - 203, 5 млн. USD; текстиль и текстильные изделия, обувь - 13,7 млн. USD; драгоценные камни и изделия из них - 13,7 млн. USD; металлы и изделия из них - 375, 7 млн. USD; машины, оборудование и транспортные средства - 663, 5 млн. USD; прочие товары - 122, 0 млн. USD [1, 30].

Наибольший процент экспорта приходится на топливо минеральное - 22,3 %, а наименьший - химические продукт. В настоящее время наблюдается снижение экспорта, из-за введения санкций, сворачивание торговли с Украиной. Самый важный торговый партнер Нижегородской области - это Германия.

Продовольственный потенциал области составляют: сельское хозяйство и пищевая промышленность. Среднегодовое производство основных продуктов сельского хозяйства характеризуется в 2016 г. следу-

ющим образом: зерно - 1390 тыс. тонн; сахарная свекла - 252 тыс. категорий скота и птицы - 134,8 тыс. тонн; молоко - 647,7 тыс. тонн; яйца - 1 310 млн. шт - 95,8; молоко - 312,8; яйца (млн. шт.) - 318,7[3].

Относительно коммуникаций области можно сказать следующее. Все железнодорожные магистрали Нижегородской области входят в состав Горьковской железной дороги. Также действуют узкоколейные железнодорожные пути: Узкоколейная железная дорога завода «Капролактам»; Узкоколейная железная дорога Пешеланского гипсового завода «Декор-1»; Узкоколейная железная дорога Альцевского торфопредприятия; Узкоколейная железная дорога Керженского торфопредприятия. Осуществляется судоходство по рекам: Волга, Ока, Ветлуга, Сура. Крупнейшие порты: Нижегородский, Городецкий, Борский и Кстовский. По территории Нижегородской области проходят федеральные и региональные автомагистрали. На территории Нижегородской области также действует международный аэропорт Нижний Новгород.

Инфраструктура по обслуживанию инвестиционной деятельности представлена консалтинговыми и аудиторскими фирмами, такими как Волго-Вятская инвестиционная компания, Нижегородский центр поддержки разработки инвестиционных проектов, Министерство инвестиционной политики Нижегородской области, «Элита» инвестиционно-риэлтерское агенство, «ГАЗфинсервис» инвестиционная компания и др.

Социально-политические условия в регионе реализуются посредством: политической стабильности; благоприятной экологической ситуацией; благожелательным отношением властей области к инвесторам, в том числе к иностранным; готовностью вла-

стей региона создавать приемлемые условия для зарубежных инвесторов; наличия в регионе рынка

рабочей силы, не требующей специальной подготовки.



Диаграмма 2 - Экономически активное население

Из диаграммы 2, видим, что уровень рынка рабочей силы по сравнению с 2014 и 2015 вырос, что характеризует качество программ, направленных на улучшение рынка труда Нижегородской области.

Объем инвестиций в 2016 году оценивается в размере около 301,2 млрд. руб. или 100,2% к уровню 2015 года.

С учетом этого, на 2016 год объем инвестиций в основной капитал составляет 328,2 млрд. руб., при этом физические объемы увеличиваются на 2,5% к уровню 2014 года. В 2017 году объемы инвестиций в сопоставимых ценах будут расти на 3% и 5% соответственно.

В условиях замедления темпов экономического роста, в среднесрочной перспективе ожидаются более низкие объемы прибыли предприятий, что является фактором, ограничивающим инвестиционные ресурсы [3].

В целях улучшения инвестиционного климата в Нижегородской области проводится систематическая деятельность по привлечению инвестиций, на период 2016-2020 годов разработана и утверждена постановлением Правительства Нижегородской области от 28 апреля 2014 года № 286 государственная программа "Развитие инвестиционного климата Нижегородской области".

Наибольший объем инвестиций в среднесрочном периоде будет приходиться на обрабатывающие производства, транспорт и связь, электроэнергетику. В настоящее время удельный вес этих отраслей составляет более 70% всех капитальных вложений.

Анализ инвестиционной привлекательности региона, а так же выявление недостатков в этой области позволили сформулировать ряд предложений.

Так, для стимулирования организаций в принятии участия в инвестиционной политике необходимо совместная разработка таких мероприятий, которые позволят создать условия для устойчивого развития предприятий. Немало важную роль в привлекательности области для инвесторов играет обеспеченность региона высококвалифицированным персоналом. Поэтому следует уделить значительное внимание программам повышения квалификации и переквалификации, а так же всей системе подготовки кадров в целом. Программы можно осуществлять как на базе предприятия, так и в специализированных образовательных учреждениях, что повлечет за собой инвестиционные вливания. Еще одним моментом, который позволит привлечь инвесторов, это нормативно-правовая база, которая позволит создать благоприятную инвестиционную атмосферу. Не следует забывать и про применение современных информационно-коммуникационных техник, которые так же привлекают дополнительные средства.

Не менее интересной для Нижегородской области будет формирование и осуществление PR-программы, а так же создание привлекательного инвестиционного имиджа региона, состоящего из стабильного и процветающего бренда области; подача разработанного образа будущим инвесторам; ежегодная организация крупных международных встреч инвесторов с предприятиями на территории области, участие в международных выставках.

На основании проведенного исследования можно сказать о плотной связи инвестиционной привлекательности региона и устойчивого развития предприятия.

Библиографический список

1. Инвестиции в России: ежемесячный научно-практический журнал Консультативного совета по иностранным инвестициям в России. №3/2013 / учредитель: Ин-т промышленного развития; гл. ред. Ю. Поселёнов. - М.: ИВР им. Вчерашнего, 2013. - 48 с.
2. Козлова Е.П. Критерии и принципы устойчивого развития промышленных предприятий / Экономическое развитие России: тенденции, перспективы. Сборник статей по материалам II Международной студенческой научно-практической конференции: в 4-х томах. Кафедра экономики предприятия НГПУ им.К.Минина. 2016. С. 89-93.
3. Официальный сайт территориального органа федеральной службы государственной статистики по Нижегородской области / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://nizhstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/nizhstat/ru/statistics/

References

1. Investitsii v Rossii: ezhemesyachnyj nauchno-prakticheskij zhurnal Konsultativnogo soveta po Inostrannym Investitsiyam v Rossii. №3/2013 / uchreditel': In-t promyshlennogo razvitiya; gl. red. YU. Poselyonov. - M.: IVR Im. Vchershnego, 2013. - 48 s.
2. Kozlova E.P. Kriterii i principy ustojchivogo razvitiya promyshlennykh predpriyatij / Ekonomicheskoje razvitije Rossii: tendenci, perspektivy. Sbornik statej po materialam II Mezhdunarodnoj studencheskoj nauchno-praktichesknoj konferencii: v 4-h tomah. Kafedra ehkonomiki predpriyatija NGPU Im.K.Minina. 2016. S. 89-93.
3. Ofidal'nyj sajt territorial'nogo organa federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Nizhegorodskoj oblasti / [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: http://nizhstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/nizhstat/ru/statistics/

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ И РЕАЛЬНОСТЬ

Косинский П.Д., д.э.н., профессор, Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф. Горбачева

Меркурьев В.В., к.э.н., профессор, Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф. Горбачева

Аннотация: Статья посвящена исследованию институциональных основ развития местного самоуправления. Выявлено, что в процессе реформирования местного самоуправления на всех ее этапах не учитывался финансово – экономический потенциал муниципальных образований. Последующие институциональные преобразования не изменили существующее положение. Уменьшение закрепленных полномочий за сельскими поселениями и передача их на муниципальный уровень ставит под сомнение целесообразность этого института власти. Предлагается рассмотреть возможность перехода к одноуровневой организации местного самоуправления, законодательно закрепить нормативы отчислений от федеральных и региональных налогов за сельскими поселениями и формировать позитивный имидж местной власти.

Ключевые слова: институциональные основы; местное самоуправление; местный бюджет; гражданское общество; имидж местной власти.

Abstract: Article is devoted to a research of institutional bases of development of local government. It is revealed that in the course of reforming of local government at all her stages it wasn't considered financially – the economic capacity of municipalities. The subsequent institutional transformations haven't changed the current situation. Reduction of the fixed powers for rural settlements and transfer them on municipal level calls into question expediency of this institute of the power. It is offered to consider the possibility of transition to the single-level organization of local government, to legislatively assign standards of assignments from federal and regional taxes to rural settlements and to form positive image of local government.

Keywords: institutional bases; local government; local budget; civil society; image of local government.

Введение

На организацию местного самоуправления, его становление и развитие, как свидетельствует российский и зарубежный опыт воздействуют ряд особенностей заключающихся в политико- правовом развитии государства, реальных условиях реализации данного процесса, формы и методы применения при решении вопросов местного значения в интересах местного сообщества, а также конкретных условий развития той или иной территории. Развитие местного самоуправления в постсоветский период в России можно разделить на несколько этапов, которые характеризуются определенной степенью государственного участия субъектов Федерации в развитии институтов муниципальной власти.

Являясь одним из важнейших элементов демократического устройства государства, местное самоуправление в соответствии с Конституцией Российской Федерации представляет собой основу конституционного строя. В соответствии со статьей 132 Конституции, закрепление отдельных государственных полномочий, должны быть переданы необходимые материальные и финансовые средства для их реализации за органами местного самоуправления.

Данные нормы закреплены законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», играющего основополагающую роль в создании эффективно функционирующего института местного самоуправления. Закон 131-ФЗ формулирует местное самоуправление как форму народовластия, самостоятельно и под свою ответственность решать вопросы местного значения, учитывая при этом интересы населения, исторические и иные местные традиции.

Этапы институциональных преобразований местного самоуправления в России

Местному самоуправлению, его совершенствованию и развитию в России уделяется большое внимание. Так, в период с 1991 по 2003 годы принято три Федеральных закона о местном самоуправлении, случай беспрецедентный, доказывающий важность и сложность данного вопроса.

Развитие местного самоуправления в постсоветский период в России можно разделить на несколько

этапов, которые характеризуются определенной степенью самого государства и государственного участия субъектов Федерации в развитии институтов муниципальной власти. Институциональные преобразования местного самоуправления в современной России осуществляются с 1990-х годов и проводились в несколько этапов.

Первый этап 1990- 1991 годы, был характерен тем, представлял собой эксперимент по внедрению самофинансированию и хозрасчета в области территориального управления.

На втором этапе (1991-1993 годы) местные советы стали элементами государственной власти. В этот же период, на всенародном обсуждении была принята Конституция Российской Федерации, в которой нашли отражения элементы общественной теории местного самоуправления.

К наиболее значимому периоду институциональных преобразований в местном самоуправлении следует отнести принятие и претворение в жизнь с 2006 года закон №131 – ФЗ. Этапы институциональных преобразований местного самоуправления можно сгруппировать последующим периодам:

1990-1991 годы – эксперименты по внедрению самофинансированию и хозрасчета в области территориального управления;

1991-1993 годы – местные советы стали элементами государственной власти. Конституция РФ была создана в рамках общественной теории местного самоуправления.

2006 год по настоящее время – реализация ФЗ №131. Подчеркнем, что принятие очередного законодательного акта касающегося местного самоуправления, не ставилась задача оценки финансового потенциала муниципальных образований и способности их в дальнейшем осуществлять закрепленные полномочия. По мнению Е.Бухвальда, с которым авторы полностью солидарны, «...на начальной стадии реформы при закреплении исходной «сети» институтов местного самоуправления всех уровней были допущены формальные подходы, ориентированные на показатели численности населения и весьма спорные в условиях России признаки «пешей» доступности» [4].

Данное обстоятельство повлекло за собой возникновение противоречий заключающихся в теоретических представлениях о местном самоуправлении как институте власти и практической реализации его положений.

Обращаясь к Федеральному собранию В.В.Путин констатировал: «Считаю важнейшей задачей уточнение общих принципов организации местного самоуправления, развития сильной, независимой, финансово-самостоятельной власти на местах» [9]. Однако оставленную задачу, принятый в мае 2014 года закон №136 –ФЗ решает совершенно другие вопросы. Прежде всего, в принятом законе перераспределены полномочия между муниципальными районами и муниципальными образованиями сельских поселений.

Введены два новых типа муниципальных образования, но законодательно не решен главный вопрос, касающийся развития финансово – самостоятельной независимой местной власти. Главным в принятом законе является перераспределение функций и полномочий в системе органов публичного института власти. Разделены ранее установленный законом №131-ФЗ, перечень вопросов местного значения, которые были едиными для всех типов муниципальных образований на обязательную и вариативную части.

В значительной степени уменьшилось число вопросов местного значения закрепленных за сельскими поселениями. Нивелирование полномочий закрепленных за сельскими поселениями в сторону их уменьшения, законодательно подтверждается неспособность данного института власти в полной мере осуществлять местное самоуправление на отдельных территориях. Закон, по нашему мнению, усиливает централизацию и ставит под сомнение независимость местного самоуправления, в силу того, что субъектам РФ предоставляется самостоятельность и возможность за счет вариативной части учитывать местную специфику.

Многие исследователи подчеркивают, что после принятия ФЗ-136, муниципалитеты стали более слабыми, у них изъяты многие ключевые полномочия не включенных в данный закон в число обязательных: полномочия по землепользованию, градостроительству.

Рассмотрим некоторые положения закона в контексте выступления Президента РФ.

1. Независимость местной власти, на наш взгляд должна определяться несколькими составляющим: свободой выбора и самостоятельностью местного бюджета. Принятый Закон №136 –ФЗ, установил перечень правовых вопросов по которым региональные власти могут регулировать деятельность органов местного самоуправления по различным аспектам и число их возросло с 32 до 56.

Законом предусмотрена модель избрания глав органов местного самоуправления на конкурсной основе, где в конкурсной комиссии формируемой представительным органом 50 процентов голосов принадлежит губернатору. Очевидно, что у региональной власти появился мощный рычаг влияния на выбор главы муниципального образования.

Отказавшись от прямого выбора глав в пользу его назначения представительным органом законодательно формируется разрыв, учета его воли в формировании местной власти. На наш взгляд, данное положение противоречит Европейской Хартии, установившей принципы организации местного самоуправления. Отмена прямых выборов глав муниципалитетов есть не что иное, как усиление вертикали государственной власти, что приводит к деградации политической системы.

2. Финансово самостоятельная местная власть определяется достаточным объемом финансовых

средств для осуществления закрепленных полномочий за счет собственных источников. Финансовая необеспеченность, несоответствие ресурсного обеспечения возложенным на нее обязанностям и как следствие, невыполнение своих обязательств перед населением, приводит к дестабилизации обстановки в территориях и не способствует укреплению авторитета местной власти.

Рассмотрим данное положение на примере Кемеровской области. За период проведения реформы местного самоуправления произошло значительное увеличение числа муниципальных образований различного типа с 34 до 223. Позднее, в силу того, что многие муниципальные образования оказались финансово не обеспеченными, в соответствии существующим законодательством проведено объединение в Беловском и Новокузнецком районах с сельскими поселениями имеющими прочную финансовую основу [2;4;5].

Местные бюджеты муниципальных образований Кемеровской области характеризуются неравномерностью и высокой дотационностью из вышестоящего бюджета.

За 2015 год в бюджеты муниципальных образований Кемеровской области (с учетом консолидированных бюджетов районов) поступило 90,7 млрд. рублей (33,3 тыс. рублей на одного жителя), что на 4,1 процента ниже уровня 2014 года. Объем расходов составил более 94 млрд. рублей (34,6 тыс. рублей на одного жителя), что на 2,9 процента ниже уровня 2014 года. Бюджетные средства муниципальных образований области в основном направлялись на выплату заработной платы работникам учреждений бюджетной сферы и социальную поддержку отдельных категорий населения.

Наибольший рост доли налоговых и неналоговых доходов местных бюджетов обеспечен в Прокловском муниципальном районе (93,5 процента), а также в Междуреченском городском округе (93,3). Налоговые и неналоговые доходы местных бюджетов, без учета поступающих доходов от дополнительных нормативов отчислений, в 8 муниципальных образованиях превысила 50 процентов в общем объеме доходов бюджета. Вместе с тем в 10 территориях сохраняется высокая зависимость бюджетов от межбюджетных трансфертов из областного бюджета (доля налоговых и налоговых доходов составляет менее 25 процентов) [10].

В связи с недостатком средств для исполнения расходных обязательств на местном уровне реализуется принцип дотационной поддержки со стороны других уровней бюджетной системы. Данный факт является тормозом в развитии местного самоуправления, поскольку формирует хозяйственную и организационную их безынициативность, порождает эрстой и фактически формирует статус исполнителя вышестоящих установок [4;5]. Иначе говоря, указанная модель не содержит потенциал развития, поэтому не может быть эффективной.

Другим сдерживающим фактором выступает отношение населения к местному самоуправлению определяющийся низким уровнем его активности, невысокой правовой культуры, недостаточные знания о его сути и те возможности, которые предоставляет самоуправление, невостребованность в общественном сознании.

Определенная часть общества пассивна и не верит в позитивные результаты деятельности местного самоуправления. Данный тезис подтверждает проведенный в 2012 году студентами Кузбасского государственного технического университета опрос жителей Крапивинского и Кемеровского района. Задачей опроса ставилось выявить отношение жителей к такому институту власти, как местное самоуправление. Выявились, что 26 процентов опрошенных не

имеет представления, что по сути означает местное самоуправление, а 41 процент имеют о нем слабое представление, при этом 57 процентов респондентов считают деятельность органов местного самоуправления неэффективной [1;7].

Также Кузбасский центр изучения общественного мнения проводил опрос об активном личном участии жителей Кемеровской области в решении вопросов местного самоуправления. Результаты опроса показали, что с 2007 года по 2013 год отношение с местному самоуправлению почти не меняется. Готовность личного активного участия в решении вопросов местного значения выразили в 2007 году – 7 процентов, в 2013 году – 5 процентов. Во многих вопросах, но не во всех – 15 процентов в 2017 году и 21 процент в 2013 году. Только в отдельных случаях – 37 процентов в 2007 году и 30 процентов в 2013 году. Абсолютную неготовность выразили от 30 процентов до 17 процентов в этот же период. Тревожным показателем является увеличение опрошенных, которые затруднились ответить на заданный вопрос, с 11 процентов в 2017 году до 27 процентов в 2013 году [2;7].

Показательно, что, несмотря на положительную динамику сокращения числа граждан, не готовых к личному участию в решении вопросов местного самоуправления, значительно увеличилось число граждан, затруднившихся ответить. Велика вероятность того, что данная категория граждан не готова принимать участие в решении вопросов местного самоуправления.

Таким образом, доля граждан с пассивным типом поведения составляет практически половину населения любой территории, что подтверждается и исследованиями, проведенными в Крапивинском и Кемеровском районах. А.Г. Чупрякова считает, что это свидетельствует о принципиальных противоречиях выражающихся в теоретическом представлении о данном институте власти и фактическом отношении населения к воплощению идеи непосредственного участия в управлении территорией [8].

Социологическое исследование по изучению общественного мнения населения Кемеровской области в части удовлетворенности деятельностью органов местного самоуправления в целом и в отдельных сферах проводится в соответствии с постановлением губернатора области «Об утверждении Порядка организации и проведения опросов населения Кемеровской области для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Кемеровской области в отдельных сферах деятельности» №43-пг от 04.06.2011г.

Ежегодно в социологическом опросе принимают участие жители 34 муниципальных образований Кемеровской области в возрасте от 18 лет, общий объем выборки составляет 5 тыс. респондентов (2800 жителей городских округов и 2200 жителей муниципальных районов). Опрос проводится методом формализованного интервью в соответствии с квотами по полу и возрасту.

В 2015 году в социологическом исследовании приняли участие 55,4 процента женщин и 44,6 процента мужчин, преимущественно в возрасте 35-54 лет (34,4 процента от общего числа опрошенных). Население Кемеровской области преимущественно удовлетворено работой органов местного самоуправления. Лидерами по оценке населением деятельности органов местного самоуправления по итогам 2015 года стали Анжеро-Судженский, Кемеровский, Новокузнецкий городские округа – более 56 процентов опрошенных позитивно оценили работу

местной власти. Наименьшие значения оценки населением получили органы местного самоуправления в Краснобродском, Тайгинском, Березовском городских округах (менее 38 процентов). В остальных территориях удовлетворенность немногим превышает 40 процентов.

Выводы и предложения

1. Вернуться к одноуровневой системе организации местного самоуправления. Вопрос является дискуссионным, так как с одной стороны переход к двухуровневой системе позволяет в теории местному населению активно вмешиваться в процесс управления и быть его субъектом. Но на практике оказалось, что этому предшествует низкая общественная активность, недостаток познаний о сути и функциях самоуправления позволяет лишь говорить о невостребованности данной возможности. В такой ситуации основная цель перехода к двухуровневой системе не выполнена, а лишь «раздула» аппарат управления в следствии увеличения числа бюджетов и администраций, что вылилось в увеличение бюджетных расходов на их содержание и несогласованность между разными уровнями местного самоуправления.

2. Формировать позитивный имидж местной власти, поскольку без доверия и лояльности не может идти речь об активном участии и делении ответственности за результаты принятых решений. Для этого, систематически информировать общественность через уполномоченные СМИ о том, какие решения принимаются, какая их общественная значимость, разъяснение причин необходимости их принятия. У населения необходимо формировать сопричастность к принимаемым решениям на местном уровне.

3. Требуется четкого установления пределов возможного вмешательства органов государственной власти субъектов РФ в полномочия в сфере землепользования и градостроительства для городских округов.

4. Традиционно осуществляемые муниципальными районами и городскими округами социальную поддержку и социальное обслуживание отдельных групп населения, первичное здравоохранение, участие в регулировании социально – трудовых отношений в территориях целесообразно вернуть в компетенцию городских округов и муниципальных районов.

5. Для повышения финансовой обеспеченности муниципальных образований вместо дотирования местных бюджетов осуществить закрепление дополнительных нормативов о региональных и федеральных налогов, администрируемых в бюджеты субъектов РФ, что особенно важно для сельских поселений, доходы которых находятся в пределах 10-20 процентов их прежних обязательств. Оставить прежние нормативы отчислений НДФЛ сельским поселениям несмотря на сокращение перечня полномочий вопросов местного значения, что повлечет сокращение встречных финансовых потоков, осуществлять более активную работу по пополнению собственными доходами своего бюджета и устранить противоречия между областными и районными (городскими) администрациями, и повысить уровень управляемости муниципального образования.

Резюмируя вышеизложенное, отметим, что институциональные преобразования развития местного самоуправления несут в себе как позитивные решения, так и возникновение новых нерешенных проблем. Но самое главное, институт местного самоуправления не стал по настоящему близкой к населению власти.

Библиографический список

1. Борейша В.Г. Совершенствование местного самоуправления для перехода сельских территорий к устойчивому развитию: региональный аспект // Экономика и предпринимательство. 2016. №3-2 (68-2). С. 451-456.
2. Лейбутина Е.В. Развитие местного самоуправления региона: проблемы и пути решения // Проблемы современной экономики. 2014. №4(52). С.214-218.
3. Меркурьев В.В. Проблемы становления местного самоуправления региона. В сборнике: Социально-экономические проблемы развития старопромышленных регионов сборник материалов международного экономического форума. Ответственный редактор: Голофастова Н.Н. 2014. - С. 119.
4. Косинский П.Д., Меркурьев В.В. Муниципальное управление и местное самоуправление: Учебное пособие; КузГТУ. – Кемерово, 2016. -265 с.
5. Ашарат А.Г, Косинский П.Д. Правовые и бюджетные отношения в практике формирования местных бюджетов Российской Федерации // Федерализм. - 2013.-№4(72). -С.135- 148.
6. Косинский П.Д. Преобразование муниципальных образований как способ выравнивания бюджетной обеспеченности //Муниципальная служба: правовые вопросы. 2015. № 2. - С. 6-10.
7. Чупрякова А.Г. Что сдерживает развитие местного самоуправления в России? /П.Д.Косинский, А.Г.Чупрякова //ЭКО. 2014. № 1 (475). С. 95-102.
8. Чупрякова А.Г. К вопросу бюджетной обеспеченности муниципальных образований сельских поселений / П.Д.Косинский, А.Г.Чупрякова //Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2014. № 4 (40). С. 45-57.
9. Путин В.В. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию //Российская газета от 13 декабря 2013 года, № 281(6257).
10. Распоряжение коллегии администрации Кемеровской области от 27.09.2016г. №395 –р «Об утверждении сводного доклада о результатах мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Кемеровской области за 2015 год» //http://ako.ru/Ekonomik/POKAZAT/MO/_doklad_mo-2015.pdf.

References

1. Borejsha V.G. Sovershenstvovanie mestnogo samoupravleniya dlya perekhoda sel'skih territorij k ustojchivomu razvitiyu: regional'nyj aspekt //Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2016. №3-2 (68-2). S. 451-456.
2. Lejbutina E.V. Razvitiye mestnogo samoupravleniya regiona: problemy i puti resheniya// Problemy sovremennoj ehkonomiki. 2014. №4(52). S.214-218.
3. Merkur'ev V.V. Problemy stanovleniya mestnogo samoupravleniya regiona. V sbornike: Social'no-ehkonomicheskie problemy razvitiya staropromyshlennyh regionov sbornik materialov mezhdunarodnogo ehkonomicheskogo foruma. Otvetstvennyj redaktor: Golofastova N.N. 2014. - S. 119.
4. Kosinskij P.D., Merkur'ev V.V. Municipal'noe upravlenie i mestnoe samoupravlenie: Uchebnoe posobie, KuzGTU. –Kemerovo, 2016. -265 s.
5. Asharat A.G, Kosinskij P.D. Pravovye i byudzhetye otnosheniya v praktike formirovaniya mestnyh byudzhetov Rossijskoj Federacii //Federalizm. - 2013.-№4(72). -S.135- 148.
6. Kosinskij P.D. Preobrazovanie municipal'nyh obrazovaniij kak sposob vyravnivaniya byudzhetnoj obespechennosti //Municipal'naya sluzhba: pravovye voprosy. 2015. № 2. - S. 6-10.
7. CHupryakova A.G. CHto sderzhivaet razvitiye mestnogo samoupravleniya v Rossii? /P.D.Kosinskij, A.G.CHupryakova //EHKO. 2014. № 1 (475). S. 95-102.
8. CHupryakova A.G. K voprosu byudzhetnoj obespechennosti municipal'nyh obrazovaniij sel'skih poselenij / P.D.Kosinskij, A.G.CHupryakova //Regional'naya ehkonomika i upravlenie: ehlektronnyj nauchnyj zhurnal. 2014. № 4 (40). S. 45-57.
9. Putin V.V. Poslanie Prezidenta Rossijskoj Federacii Federal'nomu Sobraniyu //Rossijskaya gazeta ot 13 dekabrja 2013 goda, № 281(6257).
10. Rasporyazhenie kollegii administracii Kemerovskoj oblasti ot 27.09.2016g. №395 –r «Ob utverzhdenii svodnogo doklada o rezul'tatah monitoringa ehfektivnosti deyatel'nosti organov mestnogo samoupravleniya gorskikh okrugov i municipal'nyh rajonov Kemerovskoj oblasti za 2015 god» //http://ako.ru/Ekonomik/POKAZAT/MO/_doklad_mo-2015.pdf.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТУДЕНЧЕСКОГО ВЫЕЗДНОГО ТУРИЗМА В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ

Лебедева Т.Е., к.п.н., доцент, Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина

Бочкарева Ю.В., Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина

Авдонина Д.С., Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина

Шутова Ю.Г., Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина

Аннотация: В статье проведен анализ рынка туристических услуг Нижнего Новгорода для разработки турпродукта в сегменте студенческого выездного туризма. Проведен анализ мнений групп респондентов в категориях – «учащийся», «студент», «специалист», относительно приоритетов при выборе тура в студенческом выездном туризме. На основе проведенного исследования авторами сформирована концепция разработки услуги студенческого выездного туризма для жителей Нижнего Новгорода. Результаты могут быть использованы при разработке туроператором турпродуктов в сегменте студенческого выездного туризма.
Ключевые слова: студенческий выездной туризм, рынок туристских услуг, исследование, респонденты, формирование турпродукта.

Abstract: The article analyzes the market of tourist services in Nizhny Novgorod for the development of tourist products in the segment of student outbound tourism. An analysis of the opinions of groups of respondents in categories – "schoolkid", "student", "specialist", regarding priorities in choosing a tour in student outbound tourism was carried out. Based on the authors of the study formed the concept of student development services outbound tourism for residents of Nizhny Novgorod. The results can be used in the development of travel products by the operator in the segment of student outbound tourism.

Keywords: student outbound tourism, market of tourist services, research, respondents, formation of tourist products.

Современное общество характеризуется тенденциями к международной интеграции, глобализации и созданию единой информационной, культурной, образовательной и экономической среды, в рамках которой взаимодействуют страны мира. Осмысленная работа с этими тенденциями выступает катализатором в соответствующих сферах, обеспечивая распределение ресурсов, обмен опытом и синергетический эффект, как следствие, ведёт к росту уровня жизни людей разных стран.

Взаимодействие между людьми из разных географических и политических регионов может быть представлено как в форме долгосрочной совместной работы (образовательные программы по обмену, экономические договоры, программы по найму зарубежных работников), так и в краткосрочной форме рекреационного туризма [1].

Туристическая деятельность является реализацией естественных человеческих прав на свободное передвижение, образование и отдых.

Актуальность выбранной темы обусловлена образовательным, культурным и социальным потенциалом студенческого международного туризма, обеспечением обмена опытом и восприятия иных культурных контекстов. Развитие студенческого туризма способствует развитию у студентов компетенций, связанных с работой в коллективе, получением новых навыков, взаимодействия с иностранными специалистами.

Согласно ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», «туризм – временные выезды (путешествия) граждан Российской Федерации, иностранных граждан и лиц без гражданства с постоянного места жительства в лечебно-оздоровительных, рекреационных, познавательных, физкультурно-спортивных, профессионально-деловых, религиозных и иных целях без занятия деятельностью, связанной с получением дохода от источников в стране (месте) временного пребывания» [2].

Положительным фактором для развития рынка туристических услуг в Нижнем Новгороде является наличие международного аэропорта Стригино.

Аэропорт является крупной транспортной точкой, основным резервным аэропортом московского авиаузла.

Для получения информации об ожиданиях от разрабатываемых услуг студенческого туризма, основных целевых направлениях туров и ориентировочной допустимой стоимости было проведено интернет-анкетирование.

Респондентами выступали студенты и преподаватели колледжей и вузов, которым было предложено заполнить разработанную анкету по собственному желанию. Анкета была разработана с помощью Google.формы.

В качестве групп респондентов рассматривались все респонденты (186 человек), учащиеся (группы «учусь в школе/колледже» и «студенты», 97 человек), специалисты (группы «работаю, специалист», «работаю, управляющий», «имею свой бизнес», 89 человек).

Проведенный опрос показал, что для всех рассматриваемых групп в приоритете стоят изучение языка, менталитета, культуры и быта других стран. Важным фактором является живое общение с людьми из других стран, возможность развивать навыки общения на другом языке. Также с точки зрения всех рассматриваемых групп важным аспектом студенческого туризма является низкая стоимость.

Таким образом, приоритетным направлением студенческого туризма, с точки зрения респондентов, является изучение иностранного языка в ходе общения с людьми из других стран и погружения в историю, культуру и менталитет страны назначения при комфортной для студентов цене с возможным частичным финансированием за счёт социальных государственных программ.

Данное видение предполагает большее влияние образовательного и культурного аспектов туризма, так что дальнейшее рассмотрение результатов будет происходить с учётом этого момента.

Для анализа желаемых направлений, были взяты направления, которые отметило больше трети респондентов – учащихся; было произведено сравнение с числами по всем респондентам. Из опроса

было выявлено, что наиболее привлекательной для посещения страной является Великобритания, далее следуют страны континентальной Европы. По мнению респондентов, образовательный аспект наиболее силен в Великобритании.

Данный опрос показал, что с точки зрения культуры респондентам интересны, в первую очередь, страны Азии и Израиль, что касается стран континентальной Европы, лидером является Италия, которую отметили около трети учащихся и 28% респондентов от общего числа.

Для получения конечной оценки приоритетного направления для студенческого туризма, рассмотрим выбранные респондентами страны для важных аспектов туризма в совокупности.

С точки зрения всех рассматриваемых групп, лучшей страной для студенческого туризма в совокупности является Великобритания, на втором месте — Германия, специалисты также отмечают США.

В целом, среди наиболее популярных вариантов фигурируют, в основном, Европейские страны. Ис-

ходя из данных исследования, можно сделать вывод о том, что приоритетным направлением для студенческого туризма является Великобритания, в рамках туров необходимо организовать, в первую очередь, языковые курсы с возможностью погружения в жизнь страны назначения.

После определения страны, следует уточнить возможную цену туров для студентов. Методика определения цены предполагает анализ поправочного коэффициента на цену тура для каждой группы доходов. Поправочный коэффициент рассчитывается как отношение средней цены студенческого тура в день на человека, к средней цене тура в день на человека.

Отдельным важным показателем является цена туров с точки зрения студентов. В таблице 1 представлены данные об оценках респондентами цены студенческого туризма. Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод о том, что респонденты ожидают цены на студенческие туры приблизительно в 2 раза меньше, чем на обычные туры.

Таблица 1 - Оценка респондентами цены туров

Наименование группы	Средняя цена тура (рублей на человека в день)	Средняя цена студенческого тура (рублей на человека в день)	Отношение
Группа низкого дохода	3656.25	2206.67	0.60
Группа среднего дохода	4092.60	2067.75	0.51
Группа высокого дохода	2959.09	1490.91	0.50
Студенты	4095.24	2255.72	0.55
Усреднённое значение	3677.28	1991.01	0.54

С точки зрения студентов, средней ценой тура в день на человека, в среднем, является 2256 рублей. Стандартное отклонение данной величины — 1906, что означает, что верхней границей цены является 4162 рубля на человека в день, а нижней границей — 350 рублей. Оценки других групп цены студенческих туров ниже, следует учитывать это при формировании цены услуги на рынке.

Анализ результатов анкетирования привёл к следующей сформированной концепции услуги студенческого выездного туризма в Нижнем Новгороде: целью тура является получение языковой практики, погружение в культуру страны назначения и общение с носителями языка. В качестве целевой страны выбрана Великобритания, впоследствии возможно развитие данных услуг в различные регионы континентальной Европы и США.

Под студенческим выездным туром понимается полный комплекс туристических услуг:

- организация пассажирских перевозок со страной назначения;
- организация жилья в стране назначения;
- организация питания в стране назначения;
- организация образовательной программы в стране назначения;
- организация культурной программы в стране назначения [3].

Организация пассажирских перевозок в рамках данной услуги предполагает полёт на самолёте в Великобританию и обратно. Наиболее популярными месяцами в Великобритании являются июль, август и декабрь — в эти периоды средняя стоимость билетов максимальна и составляет 20337 рублей (по данным сайта aviasales.ru). Менее востребованным сезоном являются месяцы январь, февраль и апрель — средняя цена на перелеты в эти месяцы составит 18308 рублей.

В Великобритании существует развитая индустрия образовательных «школ» и «центров», которые предлагают краткосрочные и среднесрочные интенсивные языковые курсы. У них существует

проверенные регламенты взаимодействия с организаторами туров и гибкая система курсов.

Альтернатива — организация образовательной и культурной программы собственными силами, что невыгодно из экономических соображений. Для анализа возможных вариантов школ используется специальный веб-ресурс, который предоставляет сервис для поиска курсов по определенным критериям.

На первое время интерес представляет две группы курсов: основы английского и профессиональный английский, курсы, которые длятся до 2 недель, с существующей возможностью проживания в отеле/гостинице/кампусе в городе и свободным временем на дополнительное взаимодействие с местной культурой (26-30 часов занятий в неделю) принятием людей, до этого не бывавших на курсах от указанного образовательного заведения. В качестве месяца начала курсов выбирается январь или апрель.

Для сравнения курсов используются следующие критерии:

1. Разнообразие направлений курсов по специальностям.
2. Гибкость (наличие иных от рассматриваемых вариантов курсов и иных форматов).
3. Цена (для общих и профессиональных курсов).
4. Географическое расположение.
5. Размер обучающейся группы.
6. Наличие курсов по другим языкам [4].

Для начала в январе доступны следующие варианты:

- International House London
- One to one English
- OISE Bristol

Поиск курсов с началом в апреле дали тот же результат, соответственно эти три варианта подверглись дальнейшему сравнению.

Сравнение показало, что выбор происходит между двумя вариантами — IHL и O-t-o English. Первый вариант предоставляет больший выбор

направлений специальных курсов, включающих в себя лексику, стиль общения и разбор ситуаций. Второй вариант имеет меньшую стоимость и индивидуальные занятия.

Учитывая расположение обеих языковых школ в Лондоне, возможно эффективное взаимодействие с обеими организациями. Таким образом, курс, включающий в себя основы профессионального взаимодействия на английском языке (One-to-one English) будет стоить 450 евро на человека, курс, специализированный по направлению — 750 евро на человека.

Базовый курс английского имеет одинаковую стоимость в обеих языковых школах — 200 евро. Если принять текущий курс евро равным 60 рублей, непосредственная стоимость курсов составляет 27000, 45000 и 12000 рублей соответственно.

Стоимость перелёта самолётом компании «S7» в эконом-классе Нижний Новгород — Лондон и обратно в январе составляет, в среднем, 24064 рубля по данным Google Flights.

В рамках тура необходима культурно-развлекательная программа. Наиболее известными экскурсионными программами Лондона являются:

- обзорный тур по Лондону (8.5-9 часов) — 46 евро — 2990 рублей;
- тур на студию Warner Brothers (5 часов) — 66 евро — 5068 рублей;
- экскурсия на Стоунхендж (6-8 часов) — 41 евро — 2665 рублей;
- экскурсия в лондонский Тауэр (1-2 часа) — 23 евро — 1495 рублей;
- тур по сериалу «Доктор Кто» - 12 евро — 780 рублей;
- тур по стадионам Лондона — 20 евро — 1300 рублей;

– множество бесплатных мест для посещения.

Анализ рынка показал, что в данном секторе рынка на текущий момент не предоставляет услуг ни один из основных субъектов рынка туристических услуг, при этом направление студенческого туризма поддерживается как на государственном уровне, так и со стороны независимых студенческих организаций [4,5].

В ходе проведённого анкетирования с участием 186 респондентов были выявлены основные инте-

ресующие аспекты и направления студенческого туризма. Характерными интересующими чертами студенческого выездного туризма являются изучение языков, погружение в культурную среду и общение с иностранными людьми. Основным интересующим респондентов направлением является Великобритания. В ходе анкетирования также была определена ориентировочная цена будущей услуги — в 2 раза ниже цен обычных туров аналогичной длительности или, в абсолютных значениях, до 4162 рублей на человека в день.

Данная концепция была разработана в виде взаимодействия с Лондонскими школами иностранных языков для иностранцев. В ходе проведённого анализа были выявлены подходящие кандидаты для оказания услуг подобного рода.

Дальнейший анализ цен на рынке показал, что вывод на рынок услуг студенческого выездного туризма, связанного с профессиональным иностранным языком, не является рентабельным по причине высокой цены и связанного с этим высокого риска отсутствия спроса на рынке.

В качестве приоритетной услуги был выбран курс общего английского языка с обширной культурной программой и наличием свободного времени на посещение интересных туристу достопримечательностей.

Стоимость оказания услуги подобного рода составляет 47349 рублей, в нее включены цена перелёта, обучения и экскурсионной программы, трудозатраты специалистов на выполнение задач, накладные расходы. Общий бюджет на разработку услуги составил 400000 рублей.

Таким образом, проведенное маркетинговое исследование показало, что студенческий выездной туризм является перспективным направлением на рынке туристических услуг Нижнего Новгорода. Данное направление достаточно новое и интересное, имеющее огромные возможности для развития. В качестве примера - основы для вывода на рынок туристических услуг Нижнего Новгорода в рамках студенческого выездного туризма, предложен тур по развитию общего английского языка с непосредственным погружением в культурную среду и экскурсиями по основным достопримечательностям Лондона.

Библиографический список

1. Гончарова И.В., Розанова Т.П., Морозов М.А., Морозова Н.С. Маркетинг туризма: учебное пособие. — М.: Федеральное агентство по туризму, 2014. — 224 с.
2. Федеральный закон от 24.11.1996 N 132-ФЗ (ред. От 05.04.2016) «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017).
3. Булганина С.В., Ананьева К.В., Тюмина Н.С., Шутова Ю.Г. Маркетинговое исследование предпочтений молодежи в области туризма / Интернет-журнал Науковедение. 2016. Т. 8. № 4 (35). С. 6.
4. Лебедева Т.Е. Рынок туризма Нижнего Новгорода в условиях кризиса: состояние, пути развития / В сборнике: Индустрия туризма и сервиса: состояние, проблемы, эффективность, инновации сборник статей по материалам II Международной научно-практической конференции. 2015. С.139-143.
5. Перова Т.В., Закирова О.В. Проблемы и перспективы развития Нижегородского туристического рынка / Вестник Мининского университета. 2014. № 4 (8). С. 16.

References

1. Goncharova I.V., Rozanova T.P., Morozov M.A., Morozova N.S. Marketing turizma: uchebnoe posobie. — M.: Federal'noe agentstvo po turizmu, 2014. — 224 s.
2. Federal'nyj zakon ot 24.11.1996 N 132-FZ (red. Ot 05.04.2016) «Ob osnovah turistskoj deyatel'nosti v Rossijskoj Federacii» (s izm. i dop., vstup. v silu s 01.01.2017).
3. Bulganina S.V., Anan'eva K.V., Tyumina N.S., Shutova YU.G. Marketingovoe issledovanie predpochtenij molodyozhi v oblasti turizma / Internet-zhurnal Naukovedenie. 2016. T. 8. № 4 (35). S. 6.
4. Lebedeva T.E. Rynok turizma Nizhnego Novgoroda v usloviyah krizisa: sostoyanie, puti razvitiya / V sbornike: Industriya turizma i servisa: sostoyanie, problemy, ehffektivnost', innovacii sbornik statej po materialam II Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii. 2015. S. 139-143.
5. Perova T.V., Zakirova O.V. Problemy i perspektivy razvitiya Nizhegorodskogo turistskogo rynka / Vestnik Mininskogo universiteta. 2014. № 4 (8). S. 16.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Лукиных М.И., д.с.-х.н., профессор, ведущий научный сотрудник, Уральский государственный экономический университет

Аннотация: В статье обосновывается необходимость применения стратегического управления на уровне региона. Выделены критерии эффективного применения стратегического менеджмента. Анализируется современное состояние информационной обеспеченности управления. Предложена усовершенствованная модель стратегий регионального агропромышленного комплекса. Ключевые слова: стратегический менеджмент, стратегии АПК, регион, информация.

Abstract: The article substantiates the necessity of application of strategic management at the regional level. Criteria of effective application of strategic management. Analyzes the current state of information security management. The proposed advanced model of the strategies of regional agro-industrial complex.

Keywords: strategic management, strategy APK, the region information.

Переход российской экономики на рыночную модель хозяйствования характеризовался ростом рисков и неопределенности в предпринимательской деятельности. При плановой модели хозяйствования государство ограничивало свободу деятельности предприятий, вместе с тем оно брало на себя риски и убытки от хозяйственной деятельности. В современных условиях на уровне предприятий стратегический менеджмент призван преодолевать риск и неопределенность в экономической сфере. Однако элементы теории и вся система стратегического управления могут быть также полезными на региональном уровне агропромышленного комплекса (АПК).

Цель исследования обобщение и систематизация проведенных экспериментов по стратегическому управлению региональным агропромышленным комплексом.

Задачи: - обосновать необходимость применения элементов стратегического управления на региональном уровне в АПК;

- оценить состояния обеспеченности информацией в АПК;

- расширить представление о системе стратегий в АПК на уровне региона.

З.М.Гилясова [2] фиксирует разрыв хозяйственных взаимоотношений в сельскохозяйственном секторе экономики РФ в конце 20 века. Это отрицательным образом сказалось на состоянии АПК, как страны, так и регионов. Очевидно, что нужны новые подходы, направленные на возобновление старых хозяйственных связей и формирование новых. Одним из инструментов решения данной проблемы может выступать стратегическое управление на уровне региона.

По мнению В.В.Бобровой [1, с.14] в регионе для обеспечения продовольственной безопасности существенное значение приобретает взаимодействие между сельским хозяйством, перерабатывающей промышленностью, торговлей и логистикой для доведения товара до потребителя в рамках агропродовольственной системы (РАПС).

А.П.Курбатов [5] отмечает, что стратегическое управление в агропромышленном комплексе в России – является сравнительно новым событием. В стране был осуществлен переход от планово-распределительной системы хозяйствования к рыночной модели экономики. Появились предприятия разных форм собственности, которые приобрели хозяйственную самостоятельность. Отсутствие стратегического управления на фирме приводит к действиям направленным на оперативное решение текущих проблем, при этом теряются возможные рыночные перспективы. Для современной экономики характерна нестабильность внешней среды, возрастающий темп изменений, которые зачастую суще-

ственно превосходят быстроту ответных реакций менеджмента аграрных формирований. В этих условиях концепция стратегического управления способна решать перспективные задачи, как на уровне хозяйственной структуры, так и субъекта федерации.

Качество принимаемых решений в стратегическом менеджменте в значительной мере зависит от обеспеченности информацией. М.Х.Мескон и др. [8, с.118] отмечают, что неопределенность внешней среды является функцией количества информации, которой располагает организация по поводу конкретного фактора, а также уверенности в этих сведениях. Н.Г.Устинова [11] выделяет информационные ресурсы фирмы, которые необходимы для принятия решений. Основные виды внешней информации следующие: о рынке; о конкурентах; о макроэкономической и геополитической среде, о поставщиках; о финансовой среде; о государственном регулировании и налогообложении. Основные виды внутренней информации: о производстве; о трудовых ресурсах; о финансах.

Информационная обеспеченность и применяемый инструментарий стратегического менеджмента в практике агропромышленного производства находится в неудовлетворительном состоянии. Проведенные [13] социологические обследования (руководителей сельскохозяйственных организаций Среднего Урала) показывают, что 36% опрошенных не проводят анализ внешней среды, а 25,2% затруднились ответить на указанный вопрос. Из этого следует, что более половины менеджеров аграрных формирований не выполняют один из важнейших этапов стратегического управления. Более трех четвертей руководителей (75,7% от общего числа опрошенных) отметили недостаточное владение методологией стратегического планирования. Вместе с тем они осознают необходимость и важность данной работы. Они считают необходимым обучение стратегическому менеджменту (за это высказалось 91,9% опрошенных руководителей). Среди источников информации, которые используют разработчики стратегических планов, наибольшее предпочтение отдается материалам совещаний, проводимых работниками регионального Минсельхозпрода (на это указали 52,3% респондентов); материалам коллегий (33,3%); информации по отраслевым конференциям и аналитическим запискам МСХ РФ (30,6%); статистическим сборникам (26,1%), аналитическим запискам Госкомстата РФ (18,0%).

По данным А.П.Курбатова [5] разработку стратегических планов и стратегий считают, необходимым около 30% опрошенных - глав крестьянских (фермерских) хозяйств, 38% - руководи-

телей аграрных организаций и 59% - руководителей предприятий АПК УрФО.

Для эффективной реализации стратегической деятельности в АПК на региональном уровне необходима развитая инфраструктура товарного рынка, в том числе и в инфор-национной сфере. Она включает маркетинговые и информационные коммерческие центры, рекламные и информационные организации, выставки. Необходимыми сведениями также могут обладать организации: торгово-промышленные палаты, агентские фирмы, дилерские фирмы, риэлтерские фирмы, брокерские организации, дистрибьюторские фирмы, товарно-сырьевые биржи [4, С.12-17, С.74-97, С.128-130]. Формирование указанных организаций находится на начальном этапе. Сравнение использованных источников информации участниками рынка и та которая необходима показывает, что ситуация здесь далека от оптимальной.

Информационная обеспеченность организаций крайне важна для формирования инноваций. По мнению А.К.Доевой [3] основным источником остается «анализ продукции и форм деятельности конкурентов» - 50% фирм, потребители - 25% фирм, изучение специальной литературы, патентов и т.п. ведется лишь в 20% российских предприятий. Треть фирм, улучшивших свое положение на рынке, считает причиной своего успеха следование советам зарубежных партнеров.

Крупные региональные организации АПК привлекают маркетинговые фирмы для исследования рынка майонезной [6] и хлебобулочной продукции [7]. Вместе с тем указанные мероприятия не стали пока системой и не получило широкого распространения.

По мнению В.В.Бобровой [1, С.15] стратегия повышения конкурентоспособности АПК региона создается на основе результативного применения резервов. Это формирует предпосылки для роста и развития аграрной региональной экономики, формирования продовольственной безопасности жителей данной территории. Для осуществления стратегии на региональном уровне необходимо соблюдение ряда условий.

Во-первых, она обязана обладать инновационно-инвестиционной устремленностью и ориентироваться на максимальную мобилизацию внутренних резервов АПК территорий.

Во-вторых, должна обеспечивать стабильное повышение конкурентоспособности производимой и реализуемой продукции.

В-третьих, стратегии развития АПК обязаны предусматривать совмещение механизмов государственного регулирования экономики агропродовольственной сферы и формирование благоприятной среды для инновационной деятельности частного бизнеса.

В-четвертых, стратегия АПК должна обеспечивать решение проблем АПК регионов, обеспечивающих продовольственную безопасность и независимость.

Стратегия социально-экономической системы, в том числе и в агропродовольственной сфере выступает как важный элемент стратегического регионального управления.

По мнению А.П.Курбатова [5] для эффективного осуществления стратегического управления на уровне региона необходимо выполнение определенных условий. Во-первых, стратегический план развития регионального АПК должен стать одним из главных документов развития субъекта федерации. Органы государственного управления регионального АПК должны быть готовы к сотрудничеству с широким кругом общественности и бизнеса, для корректировки принятых документов и активно

го воплощения их в практическую деятельность. Во-вторых, успех формирования и реализации стратегического менеджмента регионального АПК в значительной мере зависит от компетенции территориальной законодательной и исполнительной власти. В-третьих, в обсуждении и реализации целей, задач и направлений развития агропродовольственного комплекса должна быть задействована самая широкая общественность региона. В-четвертых, стратегический подход к управлению развитием регионального АПК потребует от должностных лиц изменения способов взаимодействия с населением, проживающим на данной территории. Разработка документа и его реализация предполагает широкое привлечение бизнеса, общественности и власти.

По мнению Г.Р. Таишевой [10, С.15-16] процесс стратегического управления на региональном уровне может быть представлен следующими этапами: стратегический анализ, включающийся в сбор и рассмотрение информации о состоянии внешней и внутренней среды субъекта федерации; разработка стратегического плана развития регионального АПК; управление стратегическими задачами (проектами). Разработана модель продовольственной безопасности стратегии региона в виде комплекса стратегий по отдельным направлениям деятельности. Она включает стратегии, более высокого иерархического уровня, которые реализуются через систему частных стратегий.

Конкурентная стратегия компании это комплексный план действий относительно конкурентов. Включает мероприятия по привлечению покупателей, системы ведения конкурентной борьбы и позиционированием на рынке. Данная стратегия может быть реализовано через группу стратегий: 1. Стратегия ценового лидерства определяется минимальными затратами на производство продукции, что даёт возможность установить относительно низкие цены; 2. Стратегия дифференцирования предполагает, что продукт предприятия должен определенным образом отличаться от аналогичной продукции конкурентов и иметь важные свойства для отдельных категорий покупателей; 3. Стратегия фокусирования ориентирует фирмы на определенную рыночную нишу, сосредотачиваясь на удовлетворении потребностей относительно небольшой группы потребителей.

Продуктовые стратегии – это комплекс мероприятий по определению номенклатуры производимых и поставляемых продовольственных товаров на рынок, устанавливающий минимальную величину снабжения жителей территории по основным группам продуктов питания. Данная стратегия реализуется через частные стратегии: 1. Сохранение традиционной номенклатуры продовольственных товаров представленных на региональном рынке; 2. Расширение номенклатуры продовольственных товаров для удовлетворения растущих запросов потребителей.

Операционная стратегия – это комплект правил, которыми руководятся экономические агенты при проведении оперативной работы по продовольственному обеспечению жителей региона. Указанный блок реализуется через частные стратегии: 1. Маркетинговая стратегия описывает, использование ресурсов для достижения максимального результата в увеличении продаж и доходности; 2. Сбытовая стратегия связана с распределением товаров в рыночном пространстве, его доведение до конечного потребителя, организация предпродажного и послепродажного обслуживания; 3. Стратегия хранения продукции связана с обеспечением сохранности и перераспределения продовольствия по территории региона; 4. Стратегия транспортно-портировки продовольственного товара связано с решениями и дей-

ствиями, направленными на обеспечение транспортного процесса.

Управленческая стратегия – это комплект правил, которыми следуют руководствоваться экономическим агентам при принятии решений по внутренней деятельности организаций. Данный блок включает частные стратегии по следующим направлениям: 1. Маркетинг; 2. Финансы; 3. Экономика; 4. Учет; 5. Организационная структура; 6. Логистика.

Ресурсная стратегия – это набор правил, которыми руководятся руководители предприятия при принятии решений по закупке и употреблению ресурсов для производства и реализации продуктов питания. Состоит из следующих стратегий по направлениям деятельности: 1. Ма-териальные стратегии направлены на выбор используемых сырья и материалов при производстве продукции; 2. Финансовые стратегии предполагают формирование и использование финансово-ресурсного потенциала компании для достижения поставленных целей; 3. Трудовая стратегия направлена на оптимизацию действий в области привлечения трудовых ресурсов и их использования; 4. Формирование информационной стратегии, которая предполагает создание информационной системы, которая обеспечивает поддержку принятия решений по планированию и реализации стратегических перспективных целей развития организации.

Установлены уровни иерархии системы продовольственной безопасности, которая включает: домохозяйства (индивидуальный); муниципальное образование (локальный); субъекты Федерации (региональный); Российская Федерация (национальный); мировое хозяйство (наднациональный) [1,10].

Для оценки состояния продовольственной безопасности как в целом по РФ, так для субъектов Федерации применяется система критериев [12,С.31-40]. Данные показатели выступают в качестве целей стратегий регионального АПК. Они могут быть разделены по сферам: потребления сельскохозяйственной продукции и пищевых продуктов; производство сырья и товаров предприятиями АПК; организации управления.

Г.Р. Таишевой [10, С.33-34] отмечает, что осуществление комплексной продо-вольственной стратегии региона предполагает использование системно-логистического под-хода. Реализация данной системы транспортного обслуживания потребителей региона может обеспечить увеличение прибыли до 40% участникам процесса, при этом из сферы обращения высвобождаются материальные ресурсы, при этом производственные запасы могут сокращаться в 1,5-2 раза [9, С.342-343]. При этом достигаются три основные цели в рамках продовольственной безопасности региона: сокращение затрат производителей аграрной продукции, надежное

снабжение населения региона продовольствием, повышение качества продуктов питания произведенных на собственной территории. Достижение указанных целей может быть достигнуто при осуществлении следующей группы мероприятий.

1. Создание логистических центров: централизованных складов по хранению продовольственной продукции. Деятельность центров должна опираться на оптимизацию логистических затрат, входной контроль качества поступающей продукции. На складе производится доработка поступающих партий товаров в соответствии с требованиями стандартов и формирование необходимых размеров партий по заказам торговли и потребителей. Указанная структура стабилизирует обеспечение перерабатывающих предприятий АПК сырьем, что позволит сократить издержки на формирование страхового запаса в цепи создания потребительской ценности продовольственного товара.

2. Формирование логистической сети для транспортировки сельскохозяйственной продукции на постоянной основе. Маршрутизация транспортировок совершенный способ организации грузопотока от сельскохозяйственного товаропроизводителя и до оптового склада, затем до торговой сети и потребителя. Это позволит оптимизировать логистические затраты, повышать качество продукции, дает возможность определить срок и пункт реализации продовольственных товаров.

3. Использование многократной маркированной тары. Это мероприятие позволяет контролировать движение товара в логистической цепочке, что приведет к сокращению издержек на сохранение и перевозку продовольственной продукции.

Системно-логистический подход позволит улучшить обеспечение жителей территории продовольствием, снизить себестоимости сельскохозяйственной продукции, улучшить финансовые показатели агропромышленной отрасли.

Таким образом, использование элементов стратегического менеджмента в управлении регионального агропродовольственного комплекса позволяет эффективно решать некоторые проблемы неопределенности и риска, определение перспективных целей. Выделены необходимые условия для реализации стратегии продовольственной безопасности территории. Система стратегий регионального агропродовольственного сектора экономики включает главную стратегию формирование продовольственной безопасности территории, которая реализуется через частные стратегии: конкурентная, продукто-вые, операционные, управленческие, ресурсные. Недостатком в использовании элементов стратегического менеджмента на региональном уровне является слабо развитая информационная и товарная инфраструктура продовольственного рынка.

Библиографический список

1. Боброва В.В. Резервы повышения конкурентоспособности и устойчивого развития предприятий пищевого комплекса региональных агропродовольственных систем (опыт, теория и методология). Авт. дис. докт. экон. наук: 08.00.05/ В.В.Боброва – Саратов, 2009. – 49 с.
2. Гилясова З.М. Стратегические аспекты формирования инновационной структуры АПК регионов юга России. [Электронный ресурс]: авт. дис. канд. экон. наук: 08.00.05/ З.М. Гилясова - Нальчик. 2010. - Режим доступа <http://www.disscat.com/content/strategicheskie-aspekty-formirovaniya-innovatsionnoy-struktury-apk-regionov-yuga-rossii#ixzz4dzyr6E2Y> (дата обращения: 27.02.2017).
3. Доева, А.К. Институциональная динамика адаптационных механизмов фирмы [Электронный ресурс]: дис. канд. экон. наук: 08.00.01/ А.К. Доева - Владикавказ. 2008. - Режим доступа <http://www.disscat.com/content/institutsionalnaya-dinamika-adaptatsionnykh-mekhanizmov-firmy#ixzz4fENyIpmH> (дата обращения: 18.11.2016).
4. Ибрагимов Л.А. Инфраструктура товарного рынка/ Л.А.Ибрагимов. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2008. -359 с.
5. Курбатов, А.П. Стратегическое управление в системе регионального агропромышленного комплекса [Электронный ресурс]: авт. дис. докт. экон. наук: 08.00.05/ А.П. Курбатов - Екатеринбург. 2005. - Режим доступа <http://www.disscat.com/content/strategicheskoe-upravlenie-v-sisteme-regionalnogo-agropromyshlennogo-kompleksa#ixzz4VwKqXXM3> (дата обращения: 12.01.2017).

6. Лукиных М.И. Исследование потребительских предпочтений на рынке хлебобулочных изделий г. Екатеринбурга / М.И.Лукиных, В.В.Фуфаров// Агропродо-вольственная политика России. – 2013. – N 4. – С.21-24.
7. Лукиных М.И. Исследование рынка маргарина в Екатеринбурге / М.И.Лукиных, А.В.Суфьянов// Полное собрание тезисов доктора сельскохозяйственных наук, профессора Лукиных М.И. за период 1982-2012 гг. - Екатеринбург: ИРА УТК. 2014. - с. 79
8. Мескон М.Х. Основы менеджмента/ М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедouri: пер. с англ. – М.: Дело. - 1992. - 702 с.
9. Неруш Ю.М. Логистика – Москва: Проспект, 2010. – 520 с.
10. Таишева Г.Р. Продовольственная стратегия в региональной социально-экономической системе. Авт. дис. докт. экон. наук 08.00.05/ Г.Р. Таишева. – Казань. 2010. – 46 с.
11. Устинова, Н.Г. Транзакционные издержки фирмы в условиях информационной экономики [Электронный ресурс]: авт. дис. канд. экон. наук: 08.00.01/ Н.Г. Устинова - Саратов. 2007. - Режим доступа <http://www.dissertat.com/content/transaktsionnye-izderzhki-firmy-v-usloviyakh-informatsionnoi-ekonomiki> (дата обращения: 18.11.2016)
12. Федоров М.В. Модель обеспечения продовольственной безопасности региона (на примере Свердловской области) / М.В.Федоров, Э.В.Пешина, Р.Р.Садьков. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2011. – 258 с.
13. Чемезов С.А. Развитие стратегического планирования в сельском хозяйстве: на материалах АПК Свердловской области [Электронный ресурс]: дис. канд. экон. наук: 08.00.05 /С.А. Чемезов – Екатеринбург, 2008. Режим доступа <http://www.dissertat.com/content/razvitie-strategicheskogo-planirovaniya-v-selskom-khozyaistve-namaterialakh-apk-sverdlovsko> #ixzz4PF75D6DS (дата обращения: 27.02.2017).

References

1. Bobrova V.V. Rezervy povysheniya konkurentosposobnosti i ustojchivogo razvitiya predpriyatij pishchevogo kompleksa regional'nyh agroprodoval'stvennyh sistem (opyt, teoriya i metodologiya). Avt. dis. dokt. ehkon. nauk: 08.00.05/ V.V.Bobrova – Saratov, 2009. – 49 s.
2. Gilyasova Z.M Strategicheskie aspekty formirovaniya innovadonnoj struktury APK regionov yuga Rossii. [EHlektronnyj resurs]: avt. dis. kand. ehkon. nauk: 08.00.05/ Z.M. Gilyasova - Nal'chik. 2010. - Rezhim dostupa <http://www.dissertat.com/content/strategicheskie-aspekty-formirovaniya-innovatsionnoj-struktury-apk-regionov-yuga-rossii#ixzz4dzyr6E2Y> (data obrashcheniya: 27.02.2017).
3. Doeva, A.K. Institucional'naya dinamika adaptatsionnyh mekhanizmov firmy [EHlektronnyj resurs]: dis. kand. ehkon. nauk: 08.00.01/ A.K. Doeva - Vladikavkaz. 2008. - Rezhim dostupa <http://www.dissertat.com/content/Institutsionalnaya-dinamika-adaptatsionnykh-mekhanizmov-firmy#ixzz4fENY1pMH> (data obrashcheniya: 18.11.2016).
4. Ibragimov L.A. Infrastruktura tovarnogo rynka/ L.A.Ibragimov. – M.,YUNITI-DANA, 2008. -359 s.
5. Kurbatov, A.P. Strategicheskoe upravlenie v sisteme regional'nogo agropromyshlennogo kompleksa [EHlektronnyj resurs]: avt. dis. dokt. ehkon. nauk: 08.00.05/ A.P. Kurbatov - Ekaterinburg. 2005. - Rezhim dostupa <http://www.dissertat.com/content/strategicheskoe-upravlenie-v-sisteme-regionalnogo-agropromyshlennogo-kompleksa#ixzz4VWkqXXM3> (data obrashcheniya: 12.01.2017).
6. Lukinyh M.I. Issledovanie potrebitel'skih predpochtenij na rynke hlebobulochnykh izdelij g. Ekaterinburga / M.I.Lukinyh, V.V.Fufarov// Aгропродо-вольственная политика России. – 2013. – N 4. – С.21-24.
7. Lukinyh M.I. Issledovanie rynka margarina v Ekaterinburge / M.I.Lukinyh, A.V.Sufyanov// Polnoe sobranie tezisev doktora sel'skohozyajstvennyh nauk, professora Lukinyh M.I. za period 1982-2012 gg. - Ekaterinburg: IRA UTK. 2014. s. 79
8. Meskon M.H. Osnovy menedzhmenta/ M.H. Meskon, M. Al'bert, F. Hedouri: per. s angl. – M.: Delo. - 1992. - 702 s.
9. Nerush YU.M. Logistika – Moskva: Prospekt, 2010. – 520 s.
10. Taisheva G.R. Prodovol'stvennaya strategiya v regional'noj social'no-ehkonomicheskoy sisteme. Avt. dis. dokt. ehkon. nauk 08.00.05/ G.R. Taisheva. – Kazan'. 2010. – 46 s.
11. Ustinova, N.G. Transaktsionnye izderzhki firmy v usloviyakh informacionnoj ekonomiki [EHlektronnyj resurs]: avt. dis. kand. ehkon. nauk: 08.00.01/ N.G. Ustinova - Saratov. 2007. - Rezhim dostupa <http://www.dissertat.com/content/transaktsionnye-izderzhki-firmy-v-usloviyakh-informatsionnoi-ekonomiki> (data obrashcheniya: 18.11.2016)
12. Fedorov M.V. Model' obespecheniya prodovol'stvennoj bezopasnosti regiona (na primere Sverdlovskoj oblasti) / M.V.Fedorov, EH.V.Peshina, R.R.Sadykov. – Ekaterinburg: Izd-vo Ural. gos. ehkon. un-ta, 2011. – 258 s.
13. Чемезов С.А. Развитие стратегического планирования в сельском хозяйстве: на материалах АПК Свердловской области [EHlektronnyj resurs]: dis. kand. ehkon. nauk: 08.00.05 /С.А. Чемезов – Екатеринбург, 2008. Режим доступа <http://www.dissertat.com/content/razvitie-strategicheskogo-planirovaniya-v-selskom-khozyaistve-namaterialakh-apk-sverdlovsko> #ixzz4PF75D6DS (дата обращения: 27.02.2017).

РЕКРЕАЦИОННОЕ ОСВОЕНИЕ ОСОБО ОХРАНЯЕМЫХ ПРИРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЙ В СЕВЕРО-КАВКАЗСКОМ МАКРОРЕГИОНЕ

Медяник Н.В., к.э.н., доцент, Северо-Кавказский федеральный университет, Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) в г. Пятигорске

Аннотация: В статье анализируются количественные параметры рекреационной активности в ООПТ Северо-Кавказского макрорегиона, обосновываются перспективы их дальнейшего освоения, связанные с внедрением инновационных форматов активного отдыха, а также возрождением туристских дестинаций, популярных в советский период. В этой связи обращается внимание на необходимость координации усилий и конструктивное партнёрство уровней власти, а также поиск компромисса между сугубо коммерческими интересами и ключевым предназначением подобных территорий, изначально ориентированных на сохранение экосистемных комплексов, биологического разнообразия и иного природного наследия наций.

Ключевые слова: особо охраняемые природные территории, Северо-Кавказский федеральный округ, рекреация, туристская дестинация, природопользование.

Abstract: The article analyzes the quantitative parameters of recreational activities in the protected areas of North Caucasus Federal district, and substantiates the prospects of their further development associated with the introduction of innovative formats active recreation, as well as the revival of tourist destinations, popular in the Soviet period. In this connection, attention is drawn to the need for coordination of efforts and a constructive partnership between levels of government, as well as the search for a compromise between purely commercial interests and a key purpose of such sites, initially focused on the conservation of ecosystem complexes, biological diversity and other natural heritage of Nations.

Keywords: especially protected natural territories, North Caucasus Federal district, recreation, tourist destination, nature use.

Как известно, 2017 год в России объявлен годом особо охраняемых природных территорий (далее ООПТ) [1], к которым принято относить участки земли и водной поверхности, а также воздушного пространства с расположенными природными комплексами и объектами, обладающими в совокупности природоохранным, научным, культурным, эстетическим, рекреационным и оздоровительным значением [1]. Подобная уникальная общественно и экосистемно значимая полифункциональность кон-

ституирует ООПТ в качестве объектов общенационального, а в ряде случаев мирового достояния, полностью или частично ограничивая их хозяйственный оборот и предусматривая различные режимы охраны/заповедования.

В связи с ростом рекреационной активности и привлекательности экологически ориентированных видов отдыха мире и России ООПТ становятся все более востребованными туристскими аттракторами (см. табл. 1).

Таблица 1. Эколого-просветительская деятельность и познавательный туризм в особо охраняемых природных территориях федерального значения в РФ, данные за 2015 год [8, 4]

Категории ООПТ	Число, ед.			Количество посетителей, чел.		
	Музеев	Визит-центров	Экотроп и маршрутов	Музеев	Визит-центров	Экотроп и маршрутов
ИТОГО, в т.ч.	132	312	1450	698644	1095437	4860287
государственные природные заповедники	69	165	449	526374	497557	1179886
национальные парки	80	143	817	170663	592693	1906003
государственные природные заказники	0	3	33	0	987	7325
дендрологические парки и ботанические сады	3	1	151	1607	4200	1767073

Между тем, как показано в таблице 1, речь идет не только о традиционных туристских дестинациях, как национальные парки, дендрологические и ботанические сады, на долю которых в 2015 году пришлось 75,6% всего туристского потока в федеральных ООПТ, равно как памятники природы и лечебные местности, но также о территориях, прежде всего, государственных заповедниках с режимом абсолютной охраны, исключаяющим любой хозяйственный оборот и антропогенный прессинг на природные комплексы и объекты.

Вероятно, подобный тренд был инициирован, среди прочего, всеобъемлющими процессами коммерциализации в отечественной природохозяйственной практике, все более распространяющимися, особенно в последние годы, на ООПТ.

Это становится еще более очевидным в условиях ограниченности бюджетного содержания подобных территорий, о чем свидетельствуют расчеты автора, демонстрирующие, что в 2015 году в среднем в РФ государственное финансирование ООПТ составило 59,5 руб/га, в т.ч. 138,96 руб/га пришлось на феде-

ральные и 27,3 руб/га – на региональные и муниципальные объекты. Аналогичная ситуация, хотя, несомненно, более радужная тестируется и в южных регионах России (в расчетах фигурируют субъекты СКФО и ЮФО – прим. автора), где средний уровень бюджетных затрат на ООПТ оценивался в сумме 259,01 руб/га, в т.ч. 459,08 руб/га – федеральные, 159,11 руб/га – региональные и муниципальные объекты [4, 15-18].

Таким образом, справедливо мнение о том [4, 31], что ныне функции ООПТ выходят за пределы исключительно сохранения биоразнообразия, а все более ориентированы на сохранение культурных и духовных ценностей, обеспечение местного и коренного населения экосистемными благами и все более – на рекреацию и экотуризм.

На сей счет, авторы известного труда, справедливо подметили, что «может наступить время, когда любой парк (речь идет о системе ООПТ в целом – прим. автора, Н.М.) будет восприниматься как часть не только экологической системы, но и туристической» [3, 21].

Подобный вывод в полной мере находит подтверждение в регионах Северо-Кавказского федерального округа, традиционно являющихся привлекательными туристскими дестинациями и обладающих, как было показано выше, всеми категориями

ООПТ, многие из которых снизили широкую известность не только в РФ, но и за ее пределами. Среди них популярные туристические бренды «Тегерда», «Домбай», «Кавказские Минеральные Воды», «Тамбукан», «Приэльбрусье», пр.

Таблица 2 - Сведения о количестве и площади особо охраняемых природных территорий по субъектам СКФО за 2015 год [8, 7-14]

Субъекты РФ	ООПТ всего	в том числе		
		федерального значения	регионального значения	местного значения
<i>Количество особо охраняемых природных территорий по субъектам СКФО, ед.</i>				
Северо-Кавказский федеральный округ	549	19	454	76
Республика Дагестан	50	7	41	2
Республика Ингушетия
Кабардино-Балкарская Республика	32	2	30	0
Карачаево-Черкесская Республика	63	2	7	74
Республика Северная Осетия - Алания	222	3	219	0
Чеченская Республика
Ставропольский край
Российская Федерация	13072	277	11466	1329
Доля СКФО в РФ, %	4,2	6,9	4,0	5,7
<i>Площадь особо охраняемых природных территорий по субъектам СКФО, га</i>				
Северо-Кавказский федеральный округ	2095063,7	821090,0	1273963,7	10,0
Республика Дагестан	749578,0	152803,0	596765,0	10,0
Республика Ингушетия
Кабардино-Балкарская Республика	336426,0	183669,0	152757,0	0,0
Карачаево-Черкесская Республика	342595,0	200125,0	142470,0	0,0
Республика Северная Осетия - Алания	160831,0	114408,0	46423,0	0,0
Чеченская Республика
Ставропольский край
Российская Федерация	208596154,2	60088447,1	120874635,9	27633071,2
Доля СКФО в РФ, %	1,0	1,4	1,1	-

Знак (...) - данные не публикуются в целях обеспечения конфиденциальности первичных статистических данных, полученных от организаций, в соответствии с Законом РФ от 29.11.2007 № 282-ФЗ «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в РФ» (ст.4, п.5; ст.9, п.1).

Как следует из таблицы 2, на долю Северо-Кавказского макрорегиона приходится 4,2% от общего количества официально учтенных в России

ООПТ, с учетом скромной доли в 3,5% территории страны, занимаемой регионами СКФО, на них в структуре ООПТ России приходится столь же незначительный удельный вес - 1,0%.

Однако, если обратиться к данным таблицы 3, то окажется, что во всех субъектах СКФО, за исключением Ставропольского края, доля ООПТ в площади регионов превышает среднероссийский показатель.

Таблица 3 - Обеспеченность ООПТ регионов СКФО, % [8]

Регионы - субъекты РФ	% ООПТ в общей площади региона
Республика Дагестан	11,9
Республика Ингушетия	23,9
Кабардино-Балкарская Республика	27,0
Карачаево-Черкесская Республика	24,1
Республика Северная Осетия - Алания	20,4
Чеченская Республика	20,3
Ставропольский край	1,6
РФ в целом	11,3

Причем, кроме Республики Дагестан, это преимущество составляет около двух и более раз. При этом, если в Республиках Чеченской и Северной Осетии - Алании на долю ООПТ приходится пятая часть их площади, то в Республиках Ингушетия, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкессия - четверть территории субъекта.

В результате в рейтинге субъектов РФ по доле всех категорий и статусов ООПТ в площади региона указанные республики входят в первую десятку, а КБР принадлежит 3 лидирующая позиция. Эти же республики, за исключением Чеченской, занимают первые 4 места по удельному весу ООПТ федерального значения в площади субъекта.

К сожалению, в подобном рейтинге Ставропольский край, где доля ООПТ в площади региона составляет 1,6% позиционируется на 6 месте с конца [2]. Полагаем, что подобную ситуацию сможет исправить вновь образованный летом 2016 года национальный парк «Кисловодский» общей площадью 965,79 га, 98,1% которой отнесено к собственности Российской Федерации [6].

Между тем, востребованность ООПТ Северного Кавказа в качестве рекреационных дестинаций подтверждается, в частности, исследованиями рынка экологического туризма в ООПТ страны, предпринятыми аналитическим агентством ТурСтар, результаты которого спрогнозировали в 2016 году в десятке

самых популярных у российских туристов государственных заповедников – биосферные заповедники «Тебердинский» и «Кавказский», которым в опросе потенциальных рекреантов были отданы 2 и 3 места соответственно, а в категории национальных парков – НП «Приэльбрусье» (5 место) [12]. При этом последний наряду с горнолыжным курортом «Домбай», вошел в топ-10 самых популярных тре-

кинг-курортов и мест для трекинга в России и странах СНГ [10].

Несомненно, повышению рекреационной привлекательности ООПТ в СКФО способствует наличие развитой туристической инфраструктуры, предполагающей, например, для заповедников создание «Музеев природы», «Визит-центров», обустройство экологических троп и экскурсионных маршрутов (см. табл. 4).

Таблица 4 - Перечень туристических маршрутов в ООПТ СКФО

ООПТ	Название туристических маршрутов
Кабардино-Балкарский Высокогорный ГПЗ	эколого-туристическая тропа «Ледник Безенги (Уллу Чиран)», включающая поход к водопаду «Сюме Чучхур», 1,5 км; На стадии завершения тропа «Мийирги (Футбольное поле)», 6-км.
Тебердинский ГПЗ	Экскурсионные маршруты, Домбай – ущелье Алибек (кладовище альпинистов Алибекский водопад, до Турьего озера), Домбай - ущелье Аманауз, Домбай – Русская поляна - Чучхурский водопад Теберда - Джамагатские Нарзаны, Теберда - перевал Мухинский Теберда - водопад Шуйка, КПП "Гоначхир" - оз. Туманлыкель (автомобильный), Теберда - Домбай - Вадукские озера, Ущелье Кызгыч, «Мертвое озеро - Казачий водопад», Альпинистские маршруты – массив Домбай-Ульген - пер. Алибек
Северо-Осетинский ГПЗ	Учебные экологические тропы: «К Цейскому леднику», «К водопаду на реке Шагацикомдон в Цее» Экологические тропы: по Суадагскому ущелью, к двойному водопаду в Цее, Фиагдонская-Хилакская
ГПЗ «Эрзи»	Туристические маршруты: Арххи – Фуртоуг, Арххи – Столовая гора, Арххи-Лейлаг, МОЛ – аул Лейми, Аул «Пуй» - аул «Плинг»
Национальный парк «Алания»	Экскурсии: К водопаду Галдоридон, На ледник Тана, К леднику Караугом, На болото Чифандзар 8 пеше-конных туристических маршрутов, 7 – экскурсионных экологических троп.

Между тем, большими туристическими возможностями обладают национальные парки, поскольку одним из ключевых функциональных назначений подобных образований является оказание рекреационных услуг. Подобные возможности еще более расширяются в сложных орографических условиях горной местности и ландшафтного разнообразия СКФО.

Например, в полной мере природные сравнительные преимущества высокогорий реализует НП «Алания», предлагая туристам разнообразные форматы активного отдыха. Среди них не только традиционные, как фотохота, рафтинг на реке Урух, альпинизм на вершинах Уилпата (4649 м) и Ларода (4313,7 м), конные прогулки в район Зарадно-Дигорского, Восточно-Дигорского и Куртатинского ущелий, Даргавскую котловину с посещением Караугомского и Сонгуги ледника, Райской поляны, Таймазинских и Кайсарского водопадов, высокогорного болота Чифандзар, аулов-крепостей Галиат и Ханаз, Донисарского озера, но также относительно новые для россиян виды отдыха, как маунтинбайк (прогулки на горном велосипеде), параглайдинг (параланеризм), аграрный туризм.

В целом следует отметить позитивный тренд внедрения инновационных форматов активного отдыха в ООПТ Северного Кавказа. Так, например, в курортной местности «Арххи» (Республика Ингушетия), обладающей, среди прочего, самой крупной площадкой в СКФО для пейнтбола, туристам предоставляется возможность испытать себя в этой игре. Здесь же, у подножья горы Цее лоам (1842 м), располагается единственный в России бейсджампинг клуб «Легенды гор», на базе которого с 2013 года ежегодно проводятся слеты вингсьютеров, а также открыт первый в стране искусственный байк-парк «Арххи» с велотрассой «Green line», предоставляющий возможность туристам приобщиться к маунтинбайку, а также проводить соревнования, чемпионаты в дисциплине downhill.

Между тем, рассуждая о перспективах рекреационного освоения и развития ООПТ в пространстве Северо-Кавказского макрорегиона, следует обратить внимание на то, что экологический туризм исторически был присущ этой части страны.

С учетом названных обстоятельств развитие туризма в СКФО в первую очередь следовало бы связать с возрождением рекреационных дестинаций в ООПТ, пользовавшихся популярностью в советский период.

Например, к подобным объектам могли бы быть отнесены в Чеченской Республике окрестности селения Харачой Веденского района с ранее существовавшим учебно-научным стационаром географического факультета Чечено-Ингушского государственного университета, принимавшим ученых и студентов из других вузов страны и служившим исходным пунктом многих туристских маршрутов таких, как № 1 - «На водопады», № 2 - «По Охолитлау в Дагестан», № 3 - «На субальпийские луга Тюрье-Лам и Шаппаз-Лам», № 4 - «К истоку реки Гумс», № 5 - «На карстовое озеро Епи-Ам», № 6 - «На озеро Кезеной-Ам и Макажой» [9, 152].

В ООПТ РСО-Алания следовало бы возродить водный слалом, водные виды туризма, которые с 50-х годов прошлого века совершались на реках республики, а в 70-80-е годы река Урух не раз становилась ареной Всесоюзных соревнований по водному слалому.

Равным образом целесообразно было бы возродить традиции альпинизма, для которого высочайшие горы Бокового и Главного Кавказского хребтов традиционно являлись привлекательным аттрактором, где были проложены маршруты различной категории сложности - от самых простых до категории 6Б по российской классификации, см. табл. 5.

Неоднократно маршруты восхождений на различные вершины Северной Осетии участвовали в Чемпионатах СССР и России по альпинизму.

В рамках затронутого вопроса конструктивный опыт демонстрирует, например, национальный парк «Алания», сохранивший, а местами возродивший

популярные в прошлый период развития страны альпинистские объекты и маршруты (см. табл. 5).

Таблица 5 - Выборка объектов альпинизма разной категории сложности в национальном парке «Алания» (на отрезке перевал Гезевцек - перевал Гурдзивцек)

Наименование вершины	Высота, м	Категория сложности	Характер маршрута	Маршрут
Абдураманова	3250	1Б	ск	Ю гребню
Агибаловой (З-В)		2 А	ск	Траверс с запада
Габуева	4160	2Б	к	Ю ребру
Галдор (Ц)	3980	3А	к	В гребню
Гюльчи	4457	4Б	к	В гребню
Доппах (З)	4398	3Б	к	с юга по кулуару В гребня
Лабода (З)	4300	6А	к	СЗ ребру
Нахашбита (Гл.)	4391	4Б	ск	Ю стене
Нахашбита (М)	4225	5А	к	З гребню
Суганбаши	4447	5Б	к	левой части В стены
Таймази (З)	3760	3А	к	В кф.
Таймази (З)	3760	4А	к	стене СЗ кф.
Таймази (Ц)	3760	2Б	к	СВ кф.
Уруймаговой п.	3884	1Б	ск	З гребню
Цители	4177	3А	к	З гребню
Цухгарты	4280	4А	к	В гребню
Цухгарты	4280	5Б	к	С стене
Чашура	3700	2А	к	З гребню
Щевченко п.	4200	3Б	к	СЗ гребню

В целом следует отметить, что рекреационная значимость ООПТ осознается во всех субъектах СКФО. Свидетельством этого являются региональные программы развития туризма, в каждой из которых наличествуют разделы, посвященные мобилизации в рекреационных целях ресурсного потенциала ООПТ, преимущественно регионального и местного значения.

Между тем, вполне оправдано, с одной стороны, за рамки подобных программ выведены вопросы рекреационного развития национальных парков и государственных природных заповедников, имеющих федеральное подчинение. Однако, с другой стороны, перспективы рекреационного развития федеральных ООПТ не только становятся оторванными от единого комплекса общерегиональных мер в области туризма, но, что более важно, подобные территории, занимаемая в ряде субъектов, как Республики Карачаево-Черкессия и Ингушетия до четверти их территории, а в Республиках Кабардино-Балкария и Северная Осетия – почти седьмую часть. Выводятся из сферы интересов администраций субъектов СКФО, ответственных, среди прочего, за пространственное развитие всей подведомственной территории.

Подобная проблема, несомненно, порождает необходимость координации усилий и конструктивного партнерства между региональными органами власти и администрациями федеральных ООПТ в рамках разработки и реализации инициатив по превращению подобных территорий в востребованные туристские дестинации.

Наконец, памятуя об особо охранном статусе рассматриваемых территорий, следует указать еще на одну проблему. Очевидно, что в ситуации туристического освоения ООПТ, создающей для администраций (прежде всего, речь идет о государственных природных заповедниках и национальных парка – прим. автора, Н.М.) возможности адекватного природоохранного потребностям подведомственных территорий самофинансирования за счет возмездного оказания рекреационных услуг, остро встает дилемма поиска компромисса между сугубо коммерческими интересами и ключевым предназначением подобных территорий, изначально ориентирован-

ных на сохранение экосистемных комплексов, уникальных и эталонных естественных объектов, биологических видов, генетического, популяционного, ландшафтного разнообразия и иного природного наследия наций.

В определенной мере подобное противоречие разрешается путем функционального зонирования территорий ООПТ. В частности, подобный подход хорошо зарекомендовал себя в национальных, природных, дендрологических парках, ботанических садах и лечебно-оздоровительных местностях. В первом случае, зонирование разграничивает территории абсолютного покоя и регулируемой рекреационной деятельности, а во втором - упорядочивает хозяйственную деятельность в курортном пространстве.

Например, на территории ФГБУ «Национальный парк «Алания» администрацией учреждения выделяются и контролируются режим охраны зон:

ограниченного хозяйственного использования (18310,49 га), где обеспечиваются условия для сохранения природных комплексов и объектов, наиболее ценных в научном и природоохранном отношении при строго ограниченном хозяйственном и рекреационном использовании;

познавательного туризма (12932 га) для организации экологического просвещения и познавательного туризма на специально обустроенных маршрутах;

рекреации (23646,01 га) для организации кратковременного отдыха в природных условиях, ночлег и длительный отдых предусмотрен в специально отведенных и оборудованных местах;

обслуживания посетителей парка (37,5 га), где размещается туристическая инфраструктура круглогодичного и сезонного действия, а также административно-хозяйственные объекты [5].

Кроме того, по периметру парка предусмотрена буферная, или охранный зона с ограниченным режимом природопользования шириной 1 км, ограждающая территорию ООПТ и, прежде всего, уникальные экосистемы от интенсивной хозяйственной деятельности и антропогенной нагрузки.

Подобный функциональный статус, но иное наименование имеют зоны в национальном парке

«Приэльбрусье», дифференцирующие не столько режим охраны, сколько параметры рекреационной деятельности:

заповедная - с запретом любой хозяйственной деятельности, в т.ч. рекреационной;

особо охраняемая - допускаются проведение экскурсий и посещение в целях познавательного туризма;

рекреационная - служит непосредственно обеспечению и осуществлению рекреационной деятельности, а также размещению туристических объектов, музеев и информационных центров;

хозяйственного назначения - для обеспечения функционирования парка как государственного учреждения, а также обеспечения жизнедеятельности граждан, проживающих на территории национального парка [7].

Таким образом, важно иметь в виду, что специфика организации туризма в ООПТ, состоящая в

строгой, его пространственной и функциональной регламентации, должна заключаться не столько в доминанте рекреационных целей, сколько основываться на приоритете сохранения уникальных природных комплексов и объектов, собственно и формирующих туристическую притягательность подобных территорий.

В заключение следует констатировать очевидный вывод о том, что наличие уникальных и разнообразных ООПТ определяет сравнительные конкурентные преимущества северо-кавказских регионов на рынке рекреационных услуг, от того насколько субъекты СКФО смогут названные преимущества трансформировать в конкурентные будет зависеть не только благополучие туристической отрасли страны и вероятный выход ее на мировой рынок, но, прежде, социально-экономическая самодостаточность традиционно остальных территорий на южных рубежах России.

Библиографический список

1. Закон РФ «Об особо охраняемых территориях РФ» от 14.03.1995 № 33-ФЗ
2. Заповедная Россия. Официальный сайт URL.: <http://news.zapoved.ru/2015/11/23/pokazateli-po-ploshhadyam-oopt-rossii/>
3. Иглиц Д., МакКул С. и др. Устойчивый туризм на охраняемых природных территориях. Руководство по планированию и управлению. - М., 2006. 189 с.
4. Кудрявцева О.В., Никоноров С.М., Ситкина К.С. Охраняемые природные территории в контексте устойчивого развития региона: экотуризм // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2013. № 2. С. 29-46.
5. Положение о ФГУ «Национальный парк «Алания» утверждено Руководителем Федеральной службы лесного хозяйства России от 21.11.1998 года
6. Постановление Правительства Российской Федерации «О создании национального парка «Кисловодский» от 02.06.2016 № 493
7. Приказ Минприроды России «Об утверждении Положения о национальном парке «Приэльбрусье» от 25.02.2015 года № 73
8. Сведения об особо охраняемых природных территориях за 2015 год URL.: gks.ru/free_doc/doc_2016/bul_dr/ghana/oopt_2016.xlsx
9. Сербиева З.Ш. Естественные предпосылки развития экологического туризма в Чеченской Республике / Современные проблемы геоэкологии и природопользования горных территорий: Материалы IV Международной научно-практической конференции. - Горно-Алтайск: РИО Горно-Алтайского госуниверситета, 2009. 283 с.
10. Top-10 самых популярных курортов для трекинга в России и СНГ URL.: <http://turstat.com/trekkingrussia>
11. Указ Президента РФ «О проведении в Российской Федерации Года особо охраняемых природных территорий» от 01.08.2015 № 392 <http://www.kremlin.ru/acts/bank/39976>
12. Экотуризм в России 2016: 10 самых популярных национальных парков и заповедников URL.: <http://turstat.com/ecotourismrussia2016>.

References

1. Zakon RF «Ob osobo ohranyaemyh territoriyah RF» ot 14.03.1995 № 33-FZ
2. Zapovednaya Rossiya Oficial'nyj sayt URL.: <http://news.zapoved.ru/2015/11/23/pokazateli-po-ploshhadyam-oopt-rossii/>
3. Iglic D., Makkul S. I dr. Ustoichivyy turizm na ohranyaemyh prirodnyh territoriyah. Rukovodstvo po planirovaniyu i upravleniyu. - M., 2006. 189 s.
4. Kudryavceva O.V., Nikonorov S.M., Sitkina K.S. Ohranyaemye prirodnye territorii v kontekste ustojchivogo razvitiya regiona: ehkoturizm // Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6. EHkonomika. 2013. № 2. С. 29-46.
5. Polozhenie o FGU «Nacional'nyj park «Alaniya»: Utverzhdeno Rukovoditelem Federal'noj sluzhby lesnogo hozyaistva Rossii ot 21.11.1998 goda
6. Postanovlenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii «O sozdanii nacional'nogo parka «Kislovodskij» ot 02.06.2016 № 493
7. Prikaz Minprirody Rossii «Ob utverzhdenii Polozheniya o nacional'nom parke «Priehl'brus'e» ot 25.02.2015 goda № 73
8. Svedeniya ob osobo ohranyaemyh prirodnyh territoriyah za 2015 god URL.: gks.ru/free_doc/doc_2016/bul_dr/ghana/oopt_2016.xlsx
9. Serbieva Z.SH. Estestvennye predposylki razvitiya ehkologicheskogo turizma v CHEchenskoj Respublike / Sovremennye problemy geoehkologii i prirodnopol'zovaniya gornyh territorij: Materialy IV Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. - Gorno-Altajsk: RIO Gorno-Altajskogo gosuniversiteta, 2009. 283 s.
10. Top-10 samyh populyarnyh kurortov dlya trekkinga v Rossii i СНГ URL.: <http://turstat.com/trekkingrussia>
11. Ukaz Prezidenta RF «O provedenii v Rossijskoj Federacii Goda osobo ohranyaemyh prirodnyh territorij» ot 01.08.2015 № 392 <http://www.kremlin.ru/acts/bank/39976>
12. EHkoturizm v Rossii 2016: 10 samyh populyarnyh nacional'nyh parkov i zapovednikov URL.: <http://turstat.com/ecotourismrussia2016>.

ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И СТРУКТУРА ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Мельниченко А.М., к.э.н., Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

Аннотация: Актуальность статьи определяется недостаточным представлением в современной отечественной и зарубежной научной литературе результатов исследований проблем управления инновационной средой организации, состояние которой является ключевым фактором эффективной инновационной деятельности. Отсутствие единой целостной концепции управления инновационной средой требует формирования научных основ, позволяющих принимать объективно обоснованные решения по регулированию инновационной среды. Такие основы составляют принципы эффективного управления инновационной средой и ее представление в виде структурно сложного объекта, включающего организационную и институциональную составляющие. Первичным объектом управления признается институциональная инновационная среда, как формирующая норма и правила функционирования элементов организационной структуры.

Ключевые слова: инновационная среда, управление инновационной средой, системный подход, структура инновационной среды, организационная инновационная среда, институциональная инновационная среда.

Abstract: Actuality of the article is the lack of performance in modern domestic and foreign scientific literature of the results of research of problems of management of innovative environment, which is a key factor for effective innovation. The absence of a single holistic management concept of innovation environment requires the formation of scientific bases on which to take objectively sound decisions on the regulation of the innovative environment. Such fundamentals are the principles of effective management of the innovative environment and its representation in the form of structurally complex object that includes organizational and institutional components. The primary object of management recognizes innovative institutional environment, as forming the norm and rules of functioning of the organizational structure.

Keywords: Innovative environment, innovative environment, system approach, structure of the innovative environment, innovative organizational environment, institutional innovation environment.

Инновационная среда организации представляет собой систему факторов, взаимодействующих с целью создания внешних и внутренних условий эффективного управления инновационной деятельностью с характеристиками, соответствующими современным задачам развития общества на основе формирования и применения общих для всех ее участников норм и правил.

Эффективное управление формированием и развитием инновационной среды требует соблюдения определенных базовых принципов, в состав которых следует включить:

- отражение положений научного менеджмента о сущности и структуре окружающей среды организации;
- соответствие требованиям системного подхода по отражению принципа приоритета целеполагания;
- обеспечение прикладной значимости на основе учета специфики инновационной среды, как объекта управления;
- акцентированное выделение значимости институционального обеспечения инновационного развития;

Применение положений научного менеджмента о сущности и структуре окружающей среды организации в контексте задачи формирования теоретических и методических основ исследования инновационной среды организации, как объекта управления, должны последовательно и элиминировано отражать такие ее структурные элементы, как окружающая инновационная среда с выделением в ее составе макро- и микросоставляющих, и внутренняя инновационная среда.

Окружающую инновационную среду организации необходимо представить как в виде совокупности элементов, формирующими факторы, которые являются общими для всех субъектов инновационной деятельности и составляют инновационную макросреду, так и комплексом элементов, генерирующих специфические факторы, влияющие на формы и активность производства и потребления инновационных продуктов данным конкретным

субъектом хозяйствования, образующих его инновационную микросреду.

При исследовании инновационной макросреды, как объекта управления, следует учитывать, во-первых, принципиальное разнообразие форм ее социальных элементов¹, которыми являются:

- общий рынок труда, распределяющий трудовые ресурсы в соответствии с потребностями производственного сектора в целом и его инновационной составляющей в частности;
- политическая надстройка общества, вырабатывающая принципиальные решения о социально-экономическом развитии общества, в том числе, о приоритетах инновационной деятельности;
- общественный сектор, обеспечивающий анализ и контроль различных аспектов предпринимательской, в том числе, инновационной деятельности (экологических, трудовых, финансовых, научно-технических и иных).

Возможности воздействия организации на состояние инновационной макросреды ограничены, носят долгосрочный стратегический характер и предполагают различные формы участия организации в общественно-политических процессах.

Инновационная микросреда представлена областями, формирующими факторы непосредственного взаимодействия данной организации с партнерами и конкурентами в области инновационной деятельности, и в ее составе следует рассматривать такие элементы, как:

- рынок инновационных продуктов, производимых организацией, включая рынки инновационных товаров, инновационных услуг и рынок интеллектуальных товаров (в первую очередь - научно-технической продукции), произведенных организацией;
- рынок ресурсов, необходимых для ведения инновационной деятельности организации, включая рынки материально-технических ресурсов, финансовых ресурсов, научно-технических услуг и специальных трудовых ресурсов с профессиональными и квалификационными характеристиками соответствующими инновационным потребностям организации;

• общественный сектор, в рамках которого субъекты инновационной деятельности объединяются по признаку единства их интересов.

Потенциал управления инновационной микро-средой организации в определенной степени ограничен, поскольку, например, каждый из названных рынков имеет ограниченную емкость и относительно стабильную структуру (структура со слабой трансформационной динамикой), однако его величина представляется автору достаточно значимой, а в отношении общественного сектора весьма существенной. Воздействия организации на данную составляющую окружающей инновационной среды могут носить как общий [1] так и инновационный [2] конкурентный характер, а также выражаться (в большинстве случаев) в форме согласования интересов организации и ее партнеров.

Внутренняя инновационная среда организации представляет собой совокупность факторов, являющихся следствием текущего состояния данной конкретной организации в аспекте ее деятельности по производству и применению инноваций, которое формируется в каждой из функциональных зон организации. С позиций управления следует учитывать, что при этом, между отдельными функциональными зонами возникают определенные формы взаимодействия, которые в совокупности составляют внутренний механизм инновационного развития организации. Основу этого механизма составляет деятельность функциональной зоны «инновации» (иначе - «исследования и разработки»; англ. *research and development, R&D*) где выполняются работы по внедрению инноваций в хозяйственную деятельность организации на основании решений, принятых высшим менеджментом организации. Эти работы по мере получения реальных результатов являются основанием для проведения адекватных действий в таких функциональных зонах, как «производство», «персонал», «логистика», «финансы» и иных [3].

Соответствие понимания инновационной среды, как объекта управления, отвечающего требованиям системного подхода по отражению принципа приоритета целеполагания, как принципиальное требование, основывается на методологии исследования иерархий [4], которая предполагает наличие у любой структурно сложной вертикально распределенной системы (объекта или процесса) адекватной целевой структуры, в которой можно выделить цели различных уровней.

Рассматривая процесс управления инновационной средой в качестве системы, соответствующей названному признаку, отметим, что у каждого из ее элементов, находящихся на низших иерархических уровнях, имеется собственная система целей (частных), каждая из которых отражает различные аспекты его функционирования. Достижение совокупности частных целей обуславливает создание определенных условий достижения целей вышестоящих (локальных) и, в конечном счете, высшего (генеральной) уровней. Данное положение означает, что для эффективного управления процессами формирования и развития инновационной среды необходимо, в первую очередь, определить и нормативно установить генеральную цель, которая должна отражать структурную сложность объекта и предполагать возможность объективной оценки ее достижения. С генеральной целью должны быть последовательно согласованы (фактически - определяться ею) локальные и частные цели. Изложенное выше представление структуры инновационной среды и особенностей ее элементов, представляющих собой совокупность функционально разнородных объектов, с системных позиций составляющих единое целое и взаимодействующих друг с другом, позво-

ляет автору сформулировать генеральную цель управления этой совокупностью как создание внешних и внутренних условий функционирования организации, обеспечивающих достижение критериальных параметров ее эффективности.

Обеспечение прикладной значимости понимания инновационной среды, как объекта управления на основе учета ее специфики формируется с учетом сформулированного выше принципа системного подхода на основе применения особых критериальных целевых характеристик эффективности процессов воздействия на все иерархические составляющие этого структурно сложного объекта. Данные составляющие представляют собой все элементы окружающей инновационной макро и микросреды, а также комплекс элементов внутренней инновационной среды организации.

Результаты влияния на инновационную деятельность организации, как субъекта национальной экономики, со стороны инновационной макросреды могут быть охарактеризованы показателями долей в общем объеме производства различных типов инноваций. Типологию инноваций в данном случае представляется целесообразным формировать исходя из признаков сущностной значимости (радикальные, модернизирующие и локальные инновации), научно-технологического содержания (технологические, конструкторские и управленческие инновации) и степени диффузии (транснациональные, национальные и территориальные инновации) [5].

Рассматривая в качестве объекта управления инновационную микросреду организации, критериями ее эффективности должны быть признаны характеристики соответствия ее состава потребностям и результатам инновационного развития организации. В состав параметров оценки потребностей следует включить выделенные с этих позиций показатели деятельности партнеров субъекта хозяйствования, установив степень удовлетворения потребности в ресурсах (отдельно материально-технических, кадровых, интеллектуальных и финансовых) для решения инновационных задач. Оценивая результаты инновационной деятельности организации в аспекте взаимодействия с микросредой, необходимо кроме того определять тенденции изменения доли рынка организации, занимаемой продукцией, обладающей новыми потребительскими свойствами и (или) произведенной с применением научно-технических достижений (продукция инновационного характера).

Критериальными характеристиками внутренней инновационной среды организации являются показатели экономических и финансовых результатов функционирования субъекта хозяйствования и его затрат, непосредственно определяемых активностью инновационной деятельности. К показателям результирующих характеристик инновационной активности организации могут быть отнесены доля дохода и прибыли организации от реализации продукции инновационного характера в их общем объеме, а также показатели ее финансового состояния. Характеристиками затрат, обеспечивающих инновационную активность субъекта хозяйствования являются, например, доля издержек организации на производство продукции инновационного характера, доля расходов на оплату труда персонала, непосредственно обеспечивающего производство продукции инновационного характера, а также доля затрат на приобретение научно-технической продукции, включая патенты и иные права интеллектуальной собственности.

Выполнение требования о необходимости учета специфики инновационной среды, как объекта управления, предполагает выявление особенностей ее организационной структуры, которая может быть

описана, как организационная инновационная среда.

Организационная инновационная среда субъекта хозяйствования - это совокупность структурных элементов прямо или опосредованно участвующих и его инновационной деятельности и представленная внешней составляющей - комплексом взаимодействующих с данным субъектом организаций и органов регулирования инновационной деятельности, и внутренней - структурными подразделениями, участвующих в инновационной деятельности субъекта, а также операционные и административные связи между ними.

Исследуя внешнюю составляющую организационной инновационной среды, функционирующую в данном конкретном государстве, представляется строго необходимыми учитывать особенности его политического устройства, определяющего уровень компетенции его отдельных территориальных образований. Так, государственная структура России, основанная на принципе федерализма, предполагает широкие права субъектов федерации, в том числе, в области регулирования инновационной деятельности, оставляя, в то же время, значимые возможности в этой области центральным (общенациональным) органам управления. С этих позиций, в составе внешней составляющей инновационной среды необходимо выделять:

- федеральную компоненту: субъекты хозяйствования федерального уровня, ведущие инновационную деятельность, включая научные и производственные организации (в том числе с преобладающей долей федеральной собственности и (или) входящие в государственные корпорации), органы центральной представительной и исполнительной власти, а также негосударственные общественные организации национального масштаба, ориентированные на объединение участников инновационных процессов;

- региональную компоненту: инновационно-ориентированные субъекты хозяйствования регионального уровня, органы власти субъектов федерации и региональные общественные организации, объединяющие физических и юридических лиц, заинтересованных в совместной инновационной деятельности.

Названные компоненты при решении вопросов эффективного управления инновационной средой следует рассматривать, как глубоко интегрированные не только по вертикальному принципу с позиций их административной подчиненности, но и горизонтально, поскольку отнесенные к ним субъекты хозяйствования в ходе своей операционной деятельности находятся в процессе объективно необходимого регулярного согласования интересов. При этом состав, состояние и формы связей между и внутри федеральной и региональной составляющей определяются теми нормами и правилами, которые применяются для регулирования деятельности отнесенных к ним субъектов экономики, и которые представляют собой институциональную среду.

Акцентированное выделение значимости институционального обеспечения инновационного развития обусловлено необходимостью для создания условий эффективного управления объекта в целом выделения того фактора, который в наибольшей степени определяет возможности изменения его состояния в соответствии с установленными критериальными показателями. Таким фактором на современном этапе экономического развития является создание и обеспечение функционирования институтов, прямо и косвенно определяющих направления инновационного развития социально-экономических систем всех уровней, а также эффективность процесса создания и использования

потенциала применения достижений науки и техники в практике функционирования субъектов хозяйствования.

Изложенные выше подходы современного менеджмента к дифференциации среды функционирования организаций должны быть дополнены выделением ее составляющих по признаку широты возможности влияния на экономические процессы. Такая возможность может быть ограничена изменением ресурсов, сконцентрированных в рамках одного субъекта хозяйствования, или распространяться на все такие субъекты или их группы, в первом случае она реализуется в порядке административного решения менеджмента организации, во втором - в порядке согласования интересов общества в целом или отдельных общественных групп.

Предлагаемый подход определяет необходимость выделения в рамках среды функционирования организации наряду с организационной (см. выше) институциональной инновационной среды.

Представляется необходимым отметить, что введение в научный оборот понятия «институциональная инновационная среда» обуславливает необходимость согласования его трактовки с положениями институциональной экономической теории, в рамках которой применяется несколько достаточно существенно отличающихся друг от друга определений понятия «институт». Наиболее близким нашим представлениям о сущности институтов является позиция, предложенная в фундаментальном труде, посвященном современному развитию институционализма [6], где под институтами понимаются «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» (с. 23). Принимая данное определение в качестве общенаучного, отметим, что применение его в специальных исследованиях требует определенной адаптации и применения устоявшейся в данной области науки терминологии. В связи с этим, используя разработки отечественных ученых и обобщая их результаты ([7], [8] и другие источники), под инновационными институтами будем понимать совокупность норм и правил ведения инновационной деятельности, документально зафиксированных и выполняющих функции регуляторов межорганизационных и внутриорганизационных взаимодействий. В ходе получения, прикладного применения и рыночной реализации новых научно-технических решений. Сказанное позволяет сформулировать следующее определение понятия «институциональная инновационная среда».

Институциональная инновационная среда субъекта хозяйствования - это совокупность норм и правил, устанавливающих условия инновационной деятельности и включающая внешнюю составляющую - юридически установленные и договорные условия взаимодействия с иными организациями в ходе инновационной деятельности, и внутреннюю - представленную административно установленными условиями ведения инновационной деятельности в рамках данного субъекта хозяйствования.

Принципиальной позицией является первичность институциональной инновационной среды по отношению к организационной. Эта позиция основана на объективно состоятельном и признанном подавляющим большинством исследователей, определяющем значении институционального развития для современного общества вообще и для активизации инновационной деятельности в частности. Так, в редакционной статье одного из ведущих мировых периодических научных экономических изданий обосновано положение о том, что степень развития инновационных процессов определяется не столько состоянием науки и имеющимися в этой области

достижениями, сколько способностью политической и экономической системы обеспечить всем участникам инновационной деятельности равные права, обеспечиваемые, в первую очередь, юридическими институтами [9]. Данную позицию разделяет и значительное число отечественных ученых, среди мнений которых отметим, как наиболее точно сформулированное, изложенное в [10], где сказано, что «одной из важных предпосылок становления и развития новой экономики является зрелость и устойчивость институциональной среды. Более того, необходимы механизмы, позволяющие постоянно развивать институты, стабилизирующие и регули-

рующие хозяйственную среду новой экономики» (с. 170).

Научное исследование структуры, состояния, тенденций развития и эффективности функционирования инновационной среды Российской Федерации, с приоритетным выделением ее институциональной составляющей, на основе специальной методологии институционального подхода является, согласно убеждениям автора, важной остро актуальной задачей, решение которой обеспечит создание условий глубокой модернизации национальной экономики.

¹ Помимо этого, согласно фундаментальным положениям теории менеджмента, факторы макросреды организации формируются также в результате ее природно-географического положения, которое влияют на возможности и эффективность определенных направлений инновационной деятельности и воздействие на которые в принципе невозможны.

² Долевой подход к оценке эффективности управления инновационной средой организации, который автор предлагает применять ко всем ее составляющим, представляется наиболее состоятельным, поскольку относительные показатели в наибольшей степени способны объективно и наглядно отразить тенденции развития данного субъекта.

Библиографический список

1. Портер М. Конкурентное преимущество. - М.: Альпина Паблишер, 2016.
2. Чепелева К.В. Маркетинг наукоемкой продукции. - Saarbrücken, LAP Lambert Academic Publishing, 2013.
3. Друкер П.: Бизнес и инновации. - М.: «Вильямс», 2007.
4. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. - М.: Радио и связь, 1993.
5. Шумаев В.А. Управление инновациями: состояние, теория, практика. Монография. - М.: Московский университет им. С.Ю. Витте. 2015.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. - М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
7. Институциональная теория и её приложения. Материалы научного семинара РАН. / под ред О.С. Сухарева. - М.: Ленанд, 2017.
8. Клейнер Г.Б., Дементьев В.Е., Ерзнкян Б.А. Институциональная экономика и современное управление. / под ред. Г.Б. Клейнера - М.: Издательский дом ГУУ, 2016.
9. Milk without the cow. / The Economist, Oct 20th 2016.
10. Владыка М.В., Дорошенко Ю.А. Инновационная среда экономики, основанной на знаниях (knowledge based economy). // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Сер.: История. Политология. Экономика. Информатика. Т. 1(32). 2007. - С. 168-174.

References

1. Porter M. Konkurentnoe preimushchestvo. - M.: Al'pina Publisher, 2016.
2. Chepeleva K.V. Marketing naukoemkoj produkcii. - Saarbrücken, LAP Lambert Academic Publishing, 2013.
3. Druker P.: Biznes i innovacii. - M.: «Vil'yams», 2007.
4. Saati T. Prinyatie reshenij. Metod analiza ierarhij. - M.: Radio i svyaz', 1993.
5. Shumaev V.A. Upravlenie innovaciyami: sostoyanie, teoriya, praktika. Monografiya. - M.: Moskovskij universitet im. S.YU. Vitte. 2015.
6. Nort D. Instituty, institucional'nye izmeneniya i funkcionirovanie ehkonomiki. - M.: Fond ehkonomicheskoj knigi «Nachala», 1997.
7. Institucional'naya teoriya i eyo prilozheniya. Materialy nauchnogo seminarana RAN. / pod red O.S. Suhareva. - M.: Lenand, 2017.
8. Klejner G.B., Dement'ev V.E., Erznyan B.A. Institucional'naya ehkonomika i sovremennoe upravlenie. / pod red. G.B. Klejnera - M.: Izda-tel'skij dom GUU, 2016.
9. Milk without the cow. / The Economist, Oct 20th 2016.
10. Vladyka M.V., Doroshenko YU.A. Innovacionnaya sreda ehkonomiki, osnovannoj na znaniyah (knowledge based economy). // Nauchnye vedomosti Belgorodskogo gosudarstvennogo universiteta. Ser.: Istoriya. Politologiya. Ehkonomika. Informatika. T. 1(32). 2007. - S. 168-174.

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Меркурьев В.В., к.э.н., доцент, Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф. Горбачева

Томилин К.В., аспирант, Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф. Горбачева

Аннотация: Статья посвящена оценке состояния земельных ресурсов и выявлению их влияния на развитие сельского хозяйства региона. Выпуск продукции в сельском хозяйстве зависит от того, насколько эффективно используются все факторы производства, в том числе и земельные ресурсы. В регионе земля находится в кризисном состоянии. В условиях, когда основной фактор сельскохозяйственного производства используется неэффективно, сложно говорить о высоких результатах в отрасли. Выявлена необходимость приведения в стройный вид системы земельных отношений в регионе и выстроить её авторы предлагают с помощью формирования и принятия специальной региональной или федеральной программы.

Ключевые слова: земельные ресурсы, сельское хозяйство, агропромышленный комплекс.

Abstract: The article is devoted to assessment of land resources and the identification of their influence on the development of agriculture in the region. Output in agriculture depends on how effectively you use all factors of production, including land resources. In the region of the earth is in crisis. In conditions when the main factor of agricultural production is used inefficiently, it is difficult to speak of high results in the industry. Identified the need to bring into a coherent view of the system of land relations in the region and to build it, the authors propose using the formation and adoption of special state or Federal programs.

Keywords: land resources, agriculture, agro-industrial complex.

Введение

Особенное место земли в сельском хозяйстве успешно высказывает следующая метафора: «Все факторы производства выходят на экономическую сцену, но земля делает это дважды – в акте сельского хозяйства». Уникальная роль земли заключается не только в том, что она является основой сельского хозяйства, но также и в том, что земля одновременно функционирует и как средство производства, и как средство труда. Именно в сельском хозяйстве земля играет «двойную роль».

Рассматривая точки зрения ученых относительно того, что является факторами производства и что есть каждый из данных факторов, можно заметить, что взгляды теоретиков экономики обладают общностью, а вместе с тем дополняют друг друга. Классическое определение факторов производства говорит о том, что они являются элементами, необходимыми для выпуска продукции, товаров и услуг» [1]. Р.Нуреев определяет факторы производства как «элементы, используемые для производства экономических благ: к важнейшим из них в современном обществе относятся земля, труд, капитал (в том числе его организация), предпринимательская способность и информация» [2].

«Земля» в широком смысле определяется как блага природы (естественно-возникшие ресурсы), которые можно применить в производственном процессе. В узком смысле, «земля» является качественно и количественно определяемым природным ресурсом, производящим и воспроизводимым одновременно. Так, земля выступает на первый план у К.Маркса: «Земля (природа) ... это тот элемент, в который вкладывается применяемый в земледелии капитал» [3, с.132].

Для того, чтобы оценить характер влияния земли и других факторов производства на сферу сельского хозяйства, необходимо четко сформулировать принципы эффективности использования экономических ресурсов, учитывая функцию воспроизводства, при одновременной невозобновляемости земли.

Обращаясь к научным воззрениям классиков экономической теории, нельзя не обратить внимание на то, что развитие сельского хозяйства зависит от множества факторов (в том числе от фактора производства), а также от эффективности их использования. При этом любое производство состав-

лено из основополагающих элементов, таких как труд, земля, капитал и предпринимательская способность.

Например, Ж.Б.Сей предполагал, что земля, капитал и производство составляют триединую систему. Такого же мнения придерживались А.Смит и А.Маршалл. Развитие и дополнение указанной системы произошло благодаря Дж.Б.Кларку, который рассматривал процесс производства как сферу участия и постоянного взаимодействия капитала, капитальных благ (земли и средств производства), деятельности предпринимателя и труда рабочего.

Оценка состояния земельных ресурсов

Выпуск продукции в сельском хозяйстве таким образом зависит от того, насколько эффективно используются все факторы производства. Отсюда вытекает актуальность исследований, посвященных определению их влияния на сельское хозяйство в современных условиях.

В данной статье остановимся лишь на одном факторе производства – земле.

Во-первых, земельные ресурсы ограничены в использовании: около 3/4 всех почв планеты недостаточно обеспечены теплом и влагой. Половина всех земных почв – это почвы засушливых и полусухих зон [4, с.7]. По совокупности условий а) ограниченности почв, б) сельскохозяйственного использования земель, как основу существования и развития человека, в) роста населения планеты (по прогнозу ООН, по варианту средней рождаемости, к 2050 г. на Земле будет жить 9,1 млрд.чел., к 2100 г. – 11,2 млрд.чел.) нетрудно понять: земельные ресурсы будут и дальше играть важнейшую социальную, политическую и экономическую роль.

Во-вторых, вопросы, связанные с землей, касающиеся, главным образом, земельных отношений, возникающих между объектами общества в процессе владения, пользования и распоряжения землей, зачастую оказываются центральными. Во истории преобразований, осуществляемых в России, земельный вопрос определял постановку многих других экономических и политических вопросов.

В-третьих, в условиях нового капитализма – динамичного капитализма 21 века – ценность земли как средства производства приуменьшается (земля становится площадкой для размещения высокорентабельных производств) и предпринимательские структуры имеют низкую заинтересованность в дол-

временных капитальных вложениях, в том числе в земельные ресурсы.

В-четвертых, земля не играет нигде такой важной роли, как в сельском хозяйстве и в агропромышленном комплексе. Как отмечает Н.В. Малышев, «значение его не только в обеспечении потребностей людей в продуктах питания, но в том, что он существенно влияет на занятость населения и эффективность всего национального производства» [5]. Кроме того, по мнению Н.В. Малышевой, сельское хозяйство способствует сохранению исторически освоенных агроландшафтов, культурного разнообразия страны, ее экономического благополучия. С землей связаны нравственные основы народа, его национальная психология и историческая память [5].

К.Ч. Акберов и Б.В. Малозёмов отмечают, что главная цель развития сельскохозяйственной территории – это получение наибольшего количества социальных и экономических благ. Но территорию сложно развить, неэффективно используя ресурсы, в том числе земельные и бюджетные (тогда сам вопрос о развитии ставится под сомнение) [6, с.76]. Поэтому методологически верным будет исследовать состояние сельскохозяйственного блока экономики (в нашем случае экономики региона – Кемеровской области), начав с аналитического обзора состояния и динамики развития такого фактора производства, как земля.

Далее охарактеризуем земельные ресурсы Кемеровской области и их использование. Но перед этим заметим, что сельское хозяйство Кемеровской области в 2015 году занимало 32-е место среди всех субъектов РФ по объему произведенной продукции в стоимостном выражении (55,8 млрд. руб.). При этом 32-му месту соответствует всего лишь 1,1% в качестве доли в общероссийской стоимости произведенной продукции сельского хозяйства. Производство сельхозпродукции на душу населения в Кемеровской области в 2015 году находилось на уровне 20,5 тыс. руб. (63-е место среди регионов России). В данном контексте оказывается резонансным вопрос устойчивого развития сельских территорий промышленного региона, который ставит Е.В. Лейбутина в своих исследованиях [7, с.109-113; 11, с.65-69].

Общая площадь Кемеровской области составляет 9572,5 тыс. га, из них земли сельскохозяйственного назначения составляют 2630,9 тыс. га, или 27,9%,

земли промышленности, транспорта, связи и иного специального назначения – 152,6 тыс. га, или 1,6%, земли населенных пунктов – 391,5 тыс. га, или 4,1%, земли лесного фонда – 5361,0 тыс. га, или 56%, земли особо охраняемых территорий и объектов – 814,5 тыс. га, или 8,5%.

По мере роста городов в области, увеличивается площадь земель населенных пунктов. Кроме того, происходит сокращение земель промышленности в результате сдачи рекультивированных земель и возврата неиспользуемых предприятиями земель в земли запаса. Н.С. Бондарев и А.В. Харитонов отмечают, что следствием такого развития событий в Кемеровской области становится снижение посевных площадей региона [8, с.169; 9, с.75]. С 1990 по 2015 гг. произошло сокращение посевных площадей на 32,8% – с 1447 тыс. га до 971,7 тыс. га. При этом реально используется 80-90% посевных площадей – небольшая, но существенная часть посевных простаивает. Если включить в рассмотрение данного вопроса советский период, то можно обнаружить, что посевная площадь в 1971 составила 1551 тыс. га, из них зерновые (главным образом пшеница, ячмень, овёс) занимали 949 тыс. га.

Сокращение посевных площадей Кемеровской области на треть за четверть века привело к сокращению сельскохозяйственного производства. Даже несмотря на то, что урожайность по зерновым и зернобобовым, картофелю и овощам выросла, производство сельскохозяйственных культур уменьшилось к настоящему времени с 1990 г.: на 91 тыс.тонн (на 8%) – по зерновым и зернобобовым, на 60 тыс.тонн (на 8%) [10, с.538].

Кроме того, со времени образования Российской Федерации произошли существенные изменения в структуре сельскохозяйственного производства, а именно произошло смещение производства в сферу личного подсобного хозяйства. Как отмечают И.Н. Остапенко и О.А. Сартакова, увеличение доли ЛПХ в продовольственном обеспечении Кемеровской области произошло из-за увеличения размеров участков, отводимых под ведение ЛПХ, и снятием ограничений по содержанию скота, а с другой – по причине того, что в коллективных хозяйствах производство снижалось само по себе [14].

Согласно государственной статистике, в Кемеровской области за последние 20 лет происходило смещение структуры производства по категориям хозяйств так, как это указано в таблице 1.

Таблица 1*

Годы	1995	2000	2005	2015
Зерно (в весе после доработки)				
Сельскохозяйственные организации	95,3	88,7	61,7	53,4
Хозяйства населения	-	-	0,1	3,0
Крестьянские (фермерские) хозяйства	4,7	17,3	38,2	43,7
Картофель				
Сельскохозяйственные организации	7,7	6,7	9,0	14,4
Хозяйства населения	90,1	92,3	88,3	79,5
Крестьянские (фермерские) хозяйства	2,2	1,0	2,7	6,1
Овощи				
Сельскохозяйственные организации	30,2	26,6	27,4	21,8
Хозяйства населения	69,4	73,1	72,1	75,7
Крестьянские (фермерские) хозяйства	0,4	0,1	0,5	2,5
Скот и птица на убой (в убойном весе)				
Сельскохозяйственные организации	46,7	33,1	44,7	74,0
Хозяйства населения	52,4	66,2	52,9	24,2
Крестьянские (фермерские) хозяйства	0,9	0,7	2,3	1,8
Молоко				
Сельскохозяйственные организации	51,4	41,0	41,6	40,5
Хозяйства населения	47,9	58,3	52,4	53,6
Крестьянские (фермерские) хозяйства	0,7	0,7	5,9	5,9

* Составлено авторами на основе данных Росстата: «Регионы России. Социально-экономические показатели - 2005 г.» и «Регионы России. Социально-экономические показатели - 2016 г.»

Как видно из таблицы 1, хозяйства населения продолжают удерживать лидерские позиции в производстве картофеля, увеличивают свою долю в производстве овощей и молока. По производству скота и птицы на убой хозяйства населения за 20 лет потеряли лидирующие позиции, однако стоит учитывать то, что перевес в пользу сельскохозяйственных организаций происходит благодаря разведению птицы и свиней в сельскохозяйственных организациях в укрупненных масштабах. По показателю разведения крупного рогатого скота личные подсобные хозяйства Кемеровской области лидируют – в 2016 г. в хозяйствах населения находилось более 108 тыс. голов (около 52% от общеобластного показателя). Кроме того, удельный вес хозяйств населения овец и коз в общем поголовье составил 80 % (79,6 тыс. голов), что в восемь раз больше сельскохозяйственных организаций (9,5 тыс. голов). Проблема заключается в том, что личные подсобные хозяйства стеснены в ресурсах, а их поддержка государством в регионе весьма ограничена. Это приводит к тому, что деятельность хозяйств населения не способствует повышению плодородия почв, а также к тому, что далеко не все земли используются рационально.

Таблица 2

Субъекты Российской Федерации	1990 г.		2005 г.		2015 г.	
	тыс. га	доля посевной площади в % от общей площади региона	тыс. га	доля посевной площади в % от общей площади региона	тыс. га	доля посевной площади в % от общей площади региона
Республика Алтай	146,5	1,6	103,4	1,1	108,3	1,2
Республика Бурятия	767,8	2,2	221,8	0,6	154,0	0,4
Республика Тыва	282,0	1,7	38,4	0,2	27,2	0,2
Республика Хакасия	597,7	9,7	199,5	3,2	240,4	3,9
Алтайский край	6380,0	38	5191,3	30,9	5394,3	32,1
* Читинская область	1542,9	3,6	278,8	0,6	208,2	0,5
Забайкальский край	2879,1	1,2	1608,0	0,7	1538,1	0,6
Красноярский край	1573,2	2,0	715,4	0,9	675,3	0,9
Иркутская область	1447	15,1	1065,3	11,1	971,7	10,1
Кемеровская область	3442,9	19,4	2536,6	14,3	2339,9	13,6
Новосибирская область	3745,0	26,5	2911,8	20,6	3029,4	21,5
Омская область	622,9	2,0	388,4	1,2	339,9	1,1
Томская область						
СФО	23426,9		15258,6		15026,7	

* Забайкальский край как субъект РФ был образован в 2008 г. в результате объединения Читинской области и Агинского Бурятского автономного округа.

Проанализировав таблицу 2, можно сделать следующие выводы.

Рассматривая изменение посевных площадей в развитии по годам, можно сделать вывод, что все субъекты Российской Федерации, входящие в состав СФО, показали за 25 лет отрицательную динамику.

Все субъекты Российской Федерации, входящие в состав Сибирского Федерального округа сегодня могут быть условно разделены на три группы. Первая группа – лидеры – это Алтайский край и Омская область. Эти регионы используют свою территорию под посевы больше, чем другие, что свидетельствует о направленности их экономик в сторону развития сельского хозяйства. Вторая группа – догоняющие – это Новосибирская область и Кемеровская область. Указанные субъекты Федерации относят под посевы лишь десятую часть своей территории. Это позволяет данным регионам обеспечивать себя многими продовольственными продуктами, однако не позволяет говорить о стопроцентной продовольственной защищенности (безопасности). Есть и третья группа регионов – отстающие – это все остав-

шие регионы Сибири. Все они используют свою территорию как угодно, но только не под посевы – площади посевных составляют менее 5% от всей территории каждого из регионов.

В завершении рассмотрения земли, как фактора производства, оказывающего прямое и определяющее влияние на сельское хозяйство, укажем на то, что земельный потенциал области сокращается в результате техногенных изменений. Согласно статистике, Кемеровская область в 2012 г. являлась вторым после Московской области регионом по доле нарушенных земель, изъятых из продуктивного оборота и ятым – по площади нарушенных земель (свыше 60,7 тыс. га). На сегодняшний день нарушенные земли области составляют порядка 75 тыс. га. Эти земли «вырваны» из сельскохозяйственного оборота и, наиболее вероятно, никогда не будут рекультивированы.

Главная причина обнищания земельного потенциала области – влияние угольной промышленности. Вал.В. Сенкус, В.Г. Климов и В.В. Сенкус отмечают, что в 2006–2010 гг. на каждый миллион тонн

добытого угля, в среднем по России, ежегодно нарушалось 6,6 га, а рекультивировалось вдвое меньше. Темпы нарушения земель опережают темпы рекультивации уже много лет, однако ситуация и далее остается сложной. Рассматривая показатель площади нарушенных угледобычей земель в расчете на одного жителя области авторы пришли к цифре более 200 м². Причину данной проблемы указанный коллектив авторов видит также, как и мы в институциональном разрезе. А именно, в 1970–1980-х гг. в Кузбассе было семь государственных управлений по рекультивации, к настоящему времени сохранилось только одно (в Ленинске-Кузнецком) [15, с.14].

Выводы

За все время ведения горных работ в Кемеровской области было нарушено и выведено из сельскохозяйственного производства около 100 тыс. га плодородных земель и уничтожено около 300 малых рек [12]. В настоящих условиях 1 млн. тонн прироста угледобычи отнимает по разным данным 26–36 га земли. Существующая сегодня в практике применения технология рекультивации земель ре-

гиона является устаревшей и, более того, при рекультивационных работах используется низкоэффективный ручной труд, а сами они осуществляются по примитивной схеме, включающей в себя высадку сосны и облепихи на нарушенных землях. Земля при таком подходе к восстановлению не возвращает себе экологический, экономический и социальный потенциал.

Суммируя выводы, сделанные по разным аспектам влияния земли, как фактора производства на сельское хозяйство Кемеровской области, заключим, что в регионе земля находится в кризисном состоянии. В условиях, когда основной фактор сельскохозяйственного производства используется неэффективно, сложно говорить о высоких результатах в отрасли. Необходимость приведения в стройный вид системы земельных отношений в регионе очевидна и выстроить её мы предлагаем с помощью формирования и принятия специальной региональной (или даже федеральной, в следствии того, что проблемы Кемеровской области во многом – это и проблемы России) программы.

Библиографический список

1. Агеенко Г. К. Роль рекультивации нарушенных земель в решении экологических проблем Кемеровской области // Проблемы обеспечения экологической безопасности в Кузбасском регионе: сборник: в 3-х книгах. - Кн. 3/ Коллект. автор; Российская экологическая академия. Кузбасское отделение; - Кемерово - 2005. - С.76-85
2. Акберов К.Ч., Малозёнов Б.В., К вопросу о рациональном использовании ресурсов сельскохозяйственных агломераций; Продовольственная безопасность, импортозамещение и социально-экономические проблемы развития АПК: материалы международной научно-практической конференции (Новосибирск, 9–10 июня 2016 г.) / СибНИИЭСХ СФНЦА РАН. – Новосибирск, 2016. – 554 с.
3. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. - 2-е изд., доп. и пер. - М.: Институт новой экономики, 1997. - 776 с.
4. Вал.В. Сенкус, В.Г. Климов, В.В. Сенкус Новые подходы к рекультивации нарушенных угледобычей земель (на примере Кузбасса) // Экология Кузбасса: проблемы и решения. Сб. материалов. - М.: РОДП «ЯБЛОКО», 2015. 144 с.
5. Взадействие факторов производства на развитие сельского хозяйства региона/ Харитонов А.В., Бондарев Н.С., Косинский П.Д. // АПК: Экономика, управление. 2016. № 12. С. 74-80.
6. Лейбутина Е.В. Роль сельского хозяйства в устойчивом развитии сельских территорий региона // Перспективы развития науки и образования: сб. науч. трудов Международной научно-практической конференции: в 13 частях. - 2015. - С.109-113.
7. Лейбутина Е.В. К вопросу устойчивого развития сельских территорий промышленного региона. В сборнике: Современное общество, образование и наука - сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 9 частях. 2014. С. 65-69.
8. Малыгина, Э.Н. Регулирование земельных отношений в сельском хозяйстве зарубежных стран и его совершенствование в России: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.14 / Э.Н. Малыгина. - Москва, 2006. - 24 с.
9. Малышева Н.В. Факторы, влияющие на развитие сельского хозяйства с учетом особенностей деятельности сельхозтоваропроизводителей // Современные проблемы науки и образования. - 2013. - № 5; URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=10200> (дата обращения: 29.11.2016).
10. Маркс К. Теория прибавочной стоимости. Капитал. Т. 4 / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 26. Ч. 2. - 703 с.
11. Меркурьев, В.В. Организационный механизм управления агломерацией муниципальных образований (на примере городского округа Кемерово и Кемеровского муниципального района) // В мире научных открытий - Красноярск. Научно инновационный центр. -2012. -№10.
12. Меркурьев В.В., Томилин К.В. Проблемы развития сельского хозяйства старопромышленного региона // Вестник Кемеровского государственного сельскохозяйственного института. -2016. -№6. С.155-161.
13. Нуреев Р.М. Микроэкономика: учебник для вузов. - М.: Норма: ИНФРА-М, - 1999. - 440 с.
14. Остапенко И.Н., Сартакова О.А. Роль личного подсобного хозяйства в развитии сельского хозяйства Кемеровской области // Наука и образование: новое время - 2016 - № 5 [Электронный ресурс], режим доступа: http://artculus-info.ru/wp-content/uploads/2016/09/5_2016_Ostapenko-Sartakova.pdf
15. Томилин К.В. Оценка эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения региона // Экономика и предпринимательство - 2016 - №8 (73) - с.536-541.
16. Томилин К.В., Институциональные основы регулирования земельных отношений в советский и постсоветский периоды. Сборник материалов VIII Всерос., научно-практической конференции с международным участием «Россия молодая», 19-22 апр. 2016 г., Кемерово [Электронный ресурс] / ФГБОУ ВО «Кузбасс. гос. техн. ун-т им. Т.Ф. Горбачева»; редкол.: О. В. Тайлаков (отв. ред.) [и др.]. - Кемерово, 2016
17. Харитонов А.В. Устойчивое развитие сельского хозяйства: теоретические и прикладные аспекты / под науч. ред. д-ра экон. наук Бондарева Н.С.. -Томск: Изд-во Том. ун-та, 2016. -272 с.

References

1. Ageenko G. K. Rol' rekul'tivacii narushennyh zemel' v reshenii ehkologicheskikh problem Kemerovskoj oblasti // Problemy obespecheniya ehkologicheskoy bezopasnosti v Kuzbasskom regione: sbornik: v 3-h knigah.

1. - Kn. 3/ Kollekt. avtor; Rossijskaya ehkologicheskaya akademiya. Kuzbasskoe otdelenie. - Kemerovo - 2005. - S.76-85
2. Akberov K.CH., Malozyomov B.V., K voprosu o racional'nom ispol'zovanii resursov sel'skohozyajstvennyh aglomeracij; Prodovol'stvennaya bezopasnost', Importozameshchenie i social'no-ehkonomicheskie problemy razvitiya APK: materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii (Novosibirsk, 9-10 Iyunya 2016 g.) / Sibniihskh SENC RAN. - Novosibirsk, 2016. - 554 s.
3. Bol'shoj ehkonomicheskij slovar' / Pod red. G.N. Azriliyana. - 2-e Izd., dop. i per. - M.: Institut novoj ehkonomiki, 1997. - 776 s.
4. Val.V. Senkus, V.G. Klimov, V.V. Senkus. Novye podhody k rekul'tivacii narushennyh ugledobychej zemel' (na primere Kuzbassa) //EHkologiya Kuzbassa: problemy i resheniya. Sb.materialov. - M.: RODP. "YABLOKO", 2015. 144 s.
5. Vozdejstvie faktorov proizvodstva na razvitie sel'skogo hozyaistva regiona/ Haritonov A.V., Bondarev N.S., Kosinskij P.D.// APK: EHkonomika, upravlenie. 2016. № 12. S. 74-80.
6. Lejbutina E.V. Rol' sel'skogo hozyaistva v ustojchivom razviti sel'skih territorij regiona // Perspektivy razvitiya nauki i obrazovaniya: sb. nauch. trudov Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii: v 13 chastyah. - 2015. - S.109-113.
7. Lejbutina E.V. K voprosu ustojchivogo razvitiya sel'skih territorij promyshlennogo regiona. V sbornike: Sovremennoe obshchestvo, obrazovanie i nauka. - sbornik nauchnyh trudov po materialam Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii: v 9 chastyah. 2014. S. 65-69.
8. Malygina, E.H.N. Regulirovanie zemel'nyh otnoshenij v sel'skom hozyaistve zarubezhnyh stran i ego sovershenstvovanie v Rossii: avtoreferat dis. ... kandidata ehkonomicheskikh nauk: 08.00.14 / E.H.N. Malygina. - Moskva, 2006. - 24 s.
9. Malysheva N.V. Faktory, vliyayushchie na razvitie sel'skogo hozyaistva s uchetom osobennostej deyatel'nosti sel'hozovarovproizvoditelej // Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. - 2013. - № 5.; URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=10200> (data obrashcheniya: 29.11.2016)
10. Marks K. Teoriya pribavochnoj stolimosti. Kapital. T. 4 / Marks K., Ehngel's F. Soch. 2-e Izd. T. 26. CH. 2. - 703 s.
11. Merkur'ev, V.V. Organizacionnyj mekhanizm upravleniya aglomeraciej municipal'nyh obrazovanij (na primere gorodskogo okruga Kemerovo i Kemerovskogo municipal'nogo rajona)//V mire nauchnyh otkrytij - Krasnoyarsk. Nauchno Innovacionnyj centr. -2012. -№10.
12. Merkur'ev V.V., Tomilin K.V. Problemy razvitiya sel'skogo hozyaistva staropromyshlennogo regiona //Vestnik Kemerovskogo gosudarstvennogo sel'skohozyajstvennogo Instituta. -2016. -№6. S.155-161.
13. Nureev R.M. Mikroehkonomika: uchebnik dlya vuzov. - M.: Norma: INFRA-M, - 1999. - 440 s.
14. Ostapenko I.N., Sartakova O.A. Rol' lichnogo podsobnogo hozyaistva v razviti sel'skogo hozyaistva Kemerovskoj oblasti // Nauka i obrazovanie: novoe vremya - 2016 - № 5 [EHlektronnyj resurs], rezhim dostupa: http://artculus-info.ru/wp-content/uploads/2016/09/5_2016_Ostapenko-Sartakova.pdf
15. Tomilin K.V. Ocenka ehfektivnosti ispol'zovaniya zemel' sel'skohozyajstvennogo naznacheniya regiona // EHkonomika i predprinimatel'stvo - 2016 - №8 (73) - s.536-541.
16. Tomilin K.V., Institucional'nye osnovy regulirovaniya zemel'nyh otnoshenij v sovetskij i postsovetskij periody, Sbornik materialov VIII vseros., nauchno-prakticheskoy konferencii s mezhdunarodnym uchastiem «Rossiya molodaya», 19-22 apr. 2016 g., Kemerovo [EHlektronnyj resurs] / FGBOU VO «Kuzbas. gos. tekhn. un-t im. T. F. Gorbacheva»; redkol.: O. V. Tajakov (otv. red.) i dr.]. - Kemerovo, 2016
17. Haritonov A.V. Ustojchivoe razvitie sel'skogo hozyaistva: teoreticheskie i prikladnye aspekty/ pod nauch. red. d-ra ehkon. nauk Bondareva N.S.. -Tomsk: Izd-vo Tom. un-ta, 2016. -272 s.

АНАЛИЗ НАПРАВЛЕНИЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Мягкая А.А., Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) Донского государственного технического университета в г.Шахты

Рейханова И.В., к.э.н., доцент, Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) Донского государственного технического университета в г.Шахты

Аннотация: Работа посвящена вопросам повышения эффективности государственной инновационной политики на современном этапе развития общества. Цель работы заключается в определении направлений совершенствования государственной политики инновационного развития экономики. Выявлены проблемные зоны государственной инновационной политики в РФ. Систематизирован и обобщен зарубежный опыт формирования государственной инновационной политики.

Ключевые слова: инновации, государственное управление, инновационная политика, экономический рост.

Abstract: The work is devoted to questions of increase of efficiency of the state innovation policy at the present stage of development of society. The aim of this work is to identify areas for improvement of the state policy of innovative development of the economy. Identified problem areas of the state innovation policy in Russia. Systematized and summarized the foreign experience of formation of state innovation policy.

Keywords: Innovation, governance, innovation policy, economic growth.

Введение. Сложность, многоплановость и противоречивость происходящих изменений, характерных для процессов, связанных с динамикой общественно-экономических отношений, требуют радикального изменения форм и методов государственного воздействия на все сферы общества, а также реформирования и повышения эффективности функционирования самой системы государственного и муниципального управления и внутренней политики России, адаптации ее нынешним требованиям внутренней среды и внешним вызовам.

Использование всемирно известных методов построения и реализации стратегий научного развития, формирование эффективной системы управления процессами совершенствования, методы модернизации науки и образования – всё это является на сегодняшний день остро стоящей проблемой. Развитие потенциала России напрямую связано с инновационным развитием науки – как фундаментальной так и прикладной. Постоянные изменения условий внешней среды требуют обеспечения ускорения темпов научно-технического прогресса, активизации научного и интеллектуального потенциала.

Развитие экономики России напрямую связано с инновационным развитием российских предприятий. Постоянные изменения условий внешней среды требуют обеспечения ускорения темпов научно-технического прогресса, улучшения условий производства и труда на предприятиях, адаптации технологических и производственных процессов к конкурентным требованиям рынка, создания условий качественного существования и развития промышленных предприятий, что обеспечивается их активной инновационной деятельностью [5, с. 6].

Таким образом, целью данной работы является определение направлений совершенствования государственной политики инновационного развития экономики.

Основная часть. Инновационная политика государства является частью экономической политики, совокупностью исторически сложившихся форм, методов, мер воздействия на инновационную сферу экономического, правового, организационного характера, которые сложились между субъектами и объектами регулирования в процессе определения и реализации целей. Следует отметить, что спецификой системы государственного управления является сложность установления объективных количественных показателей эффективности проводимых реформ. Соответственно, значительная часть ряда показателей эффективности базируется на результатах опросов (представителей бизнеса, населения, госслужащих) [1, с. 23].

Уровень экономического развития страны в современных условиях определяется непосредственно достижениями науки и техники и степенью их использования. Уровень инновационных процессов влияет на различные аспекты общегосударственного развития. РФ имеет значительный научно-технический потенциал, однако он слабо ориентирован на реализацию конкретных инноваций во всех секторах экономики. Преодоление отставания почти в ряде отраслей и производств требует решительных действий со стороны государства. Так Россия стабильно улучшает свои позиции по субиндексу ресурсов инноваций, но по эффективности инновационной деятельности позиции страны заметно слабее (69-е место), что отражает недостаточно эффективную реализацию имеющегося инновационного потенциала (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика позиций Российской Федерации в глобальном индексе инноваций: 2014–2016 гг.

	ГИИ	Ресурсы инноваций	Результаты инноваций	Эффективность инноваций
2016	43	44	47	69
2015	48	52	49	60
2014	49	56	45	49

Источник: Глобальный инновационный индекс – 2016
(https://issek.hse.ru/data/2016/09/15/1117964142/NTI_N_12_15082016.pdf)

Увеличение роли и значения науки для развития экономики, усиления сотрудничества между научными организациями, развитие интеграционных процессов требует изучения зарубежного опыта в

сфере государственного регулирования научно-технической и инновационной деятельности. В современном мире основанием общественного прогресса служит быстрое технологическое развитие,

основанное на преобразовании науки в главную производительную силу [2, с. 76].

Результаты конкурентной борьбы между странами за инновационные ресурсы обнаружили эффективные модели организации науки, достижения которых в сочетании с реальным капиталом дают основания для вывода о пирамидальном характере распределения мирового инновационного потенциала. Вершину пирамиды занимают создатели новых технологических принципов в массовых масштабах и в различных сферах, и это место стабильно принадлежит лидерам бизнеса - компаниям США. Они производят наукоемкий высокоэффективный продукт, достаточным рынком сбыта которого является закрытое пространство в пределах тех транснациональных корпораций, которые контролируют исследования по созданию таких технологий. Второй уровень занимают инновации, посвященные технологиям, которые непосредственно реализуются на открытых рынках, монопольно контролируемых группой информационно-финансовых транснациональных корпораций западного происхождения. Следующие нижние уровни пирамиды занимают продуктовые инновации, в производстве которых в большей или меньшей степени используются достижения второго уровня. Самый низкий уровень занимают "биржевые товары" - сырье и продукция первого передела. Эти товары реализуются на рынках, где царит потребитель, а страны-производители (такие, как Россия) постоянно подвергаются стратегическому риску вследствие невозможности повлиять на конъюнктуру рынка [4, с. 62].

Каждому уровню пирамиды присуща собственная модель построения науки, что существенно отличается от других по ряду критериев. Речь идет об источниках и механизмах финансирования науки, роли государства и бизнеса в этом, институциональных формах функционирования науки, стратегии интеграции в инновационные процессы, родовых связях с бизнесом, рыночном поведении по коммерциализации результатов исследований и разработок и т.д. Главные различия между ними оказываются достаточно четкие, если анализировать их по определенной схеме.

Сравнительный анализ моделей науки, тесно связан с экономическим контекстом (масштабыми экономических систем стран качеством и динамикой экономического развития) и их результатами, что позволяет выявить принципиальные различия. На первых двух уровнях, представленных американской и западноевропейской моделями, научные подразделения встроены в структуры международного бизнеса. Последние плотно занимают научным процессом и контролируют реализацию достижений науки. Для корпораций научная деятельность является фактором конкурентоспособности, поэтому наблюдается ускоренное развитие инновационного компонента в частном секторе. Большие национальные и транснациональные корпорации исторически формировались как основные игроки на инновационном поле. Они одновременно финансируют исследования и воплощают научные результаты в реальные технологии и продукты, несут экономическую ответственность за направления научно-технического прогресса.

В предпринимательском секторе сосредоточены ведущие силы научного потенциала - кадрового, финансового и т.д. Негосударственное финансирование научных исследований и разработок существенно превосходит объемы бюджетного финансирования, достигая соотношения 10:1 и более. Государственный сектор науки занимается общенациональными приоритетами (оборона, здравоохранение, изучение космоса и др.), фундаментальными

научными программами. Сильная система политической власти и государственного регулирования поддерживает способность формулировать национальную цель в научно-технической сфере и достигать ее выполнения. Длительное существование такой модели обеспечило качественный эффект - сбалансированность компонентов инновационного процесса, их восприимчивость к новым импульсам спроса и предложения, преимущества в создании и рыночном освоении новых технологий. Концентрация и централизация капитала, научного потенциала, производства и инфраструктуры вокруг верхушки пирамиды имели место вследствие многократного увеличения экономической мощи лидеров бизнеса в национальном и мировом контекстах, а также экономического динамизма.

Возникла "новая экономика", ядро которой составляют высокотехнологичные компании (Intel, Microsoft, Dell Computer, Oracle и др.) и основанная на научно-технологическом преимуществе, конкурентоспособности продукции на мировом рынке. Эта "новая экономика" является одновременно и синтезом, и результатом сложных взаимообусловленных процессов в сфере научно-технического прогресса. Таким образом, последняя четверть XX в. для высокоразвитых стран мира отмечена тенденциями, пришедшими постиндустриальному этапу развития, характеризующимся интенсивным типом экономического роста на основе инноваций. Фундаментом последнего служат материализация научного знания как источника расширенного воспроизводства, ускорения темпов внедрения достижений науки и дальнейшая массовая перестройка производства. В ведущих индустриальных странах усилилась прямая зависимость темпов экономического роста от уровня развития науки. Такой тип экономического роста определил детерминанты изменения научной системы, перестройки ее институциональной структуры, а именно: наука превратилась в индустрию знаний, стала одним из самых динамичных и масштабных видов деятельности; произошло быстрый рост численности занятых в науке и расходов на нее; частные компании заняли ведущее место в сфере науки как заказчики и исполнители проектов; лидирующие позиции принадлежат крупным корпорациям, которые имеют средства для стабильного финансирования исследований, содержания постоянного штата научных сотрудников, эксплуатации исследовательского и экспериментального оборудования; малые фирмы играют важную роль в развитии науки, но не подменяют крупные компании и научные организации; опережающее развитие наукоемких отраслей (сферы услуг, высокотехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности) сопровождался созданием новых исследовательских лабораторий, доминированием частного бизнеса в финансировании науки, усилением взаимодействия между секторами науки и направлениями исследований; повысилось внимание к результативности исследований, эффективному использованию ресурсов науки; наряду с традиционными сформировались новые институциональные формы территориальной организации исследований (научные парки, технополисы и др.). На низших уровнях пирамиды (где находятся страны постсоветского пространства) модели науки имеют другую институциональную структуру, другие механизмы финансирования, пути внедрения исследований и разработок в производство, способность создавать принципиально новые научные продукты. Эти модели непостоянны, им свойственны быстрые изменения в соответствии с трансформационными сдвигами экономических систем стран. Качественные изменения политического и экономического курса постсоветских стран обуславливают нынешнее состояние и

будущее народнохозяйственных систем в целом и в сфере науки, в частности. Истоки нынешней институциональной структуры, внутренних взаимосвязей и механизмов функционирования науки заложены в бывшей плановой экономической системе, что усложнило приспособления науки к рыночным условиям.

Заключение. Итак, на основе проведенного анализа можно сделать следующие выводы, что преодоление большинства препятствий по развитию научно-технической и инновационной деятельности в РФ находится в плоскости организационно-управленческих и политических решений. Анализ зарубежного опыта показывает, что государство

должно создать условия для устранения противоречий между невостребованностью науки и необходимостью обновления технической базы всех отраслей хозяйства, а также обеспечить необходимую финансовую поддержку приоритетных разработок.

Таким образом, изучение опыта государственного регулирования научно-технической и инновационной деятельности зарубежных стран позволяет оценить закономерности и прогнозировать тенденции в этой области, использовать полученные результаты при формировании эффективных механизмов государственного регулирования научно-технической и инновационной деятельности в РФ и ее регионах.

Библиографический список

1. Голиченко О.Г. Национальная инновационная система: состояние и пути ее развития. - М.: Наука, 2016. - 280 с.
2. Государственное регулирование рыночной экономики: Учебник. Издание 2-е, перераб. и доп. / Кушлин В.И. — общ. ред. М.: Изд-во РАГС, 2015. - 834 с.
3. Иванов, И.А. Инновационный менеджмент: учеб. для вузов / И.А. Иванов. - Ростов н/Д : БАРО-ПРЕСС, 2011. - 288 с.
4. Инновации и экономический рост / Отв. ред. К. Микульский. - М.: Наука, 2012. - 377 с.
5. Теляшева, Э. А. Системные препятствия инновационного развития России / Э. А. Теляшева // Инновационный Вестник Регион. - 2010. - № 2. - С. 6-11.
6. Мягкая А.А., Рейханова И.В. Государственная инновационная политика на современном этапе развития общества. - Вестник магистратуры. 2016. № 7-1 (58). С. 98-100.
7. Рейханова И.В., Собаева Н.Х. Импортзамещение в России: государственная поддержка программ импортзамещения на примере ООО «ЕВРОДОН» // Современное научное знание: теория, методология, практика: сб. науч. тр. по материалам Междунар. Науч.-практ. конф., 30 декабря 2015 г.: в 3-х ч. - Смоленск, 2016. - Ч.3.

References

1. Golichenko O.G. Nacional'naya Innovatsionnaya sistema: sostoyanie i puti ee razvitiya. - M.: Nauka, 2016. - 280 s.
2. Gosudarstvennoe regulirovanie rynochnoy ekonomiki: Uchebnik. Izdaniye 2-e, pererab. i dop. / Kushlin V.I. — obshch. red. M.: Izd-vo RAGS, 2015. - 834 s.
3. Ivanov, I.A. Innovatsionnyj menedzhment: ucheb. dlya vuzov / I.A. Ivanov. - Rostov n/D : BARO-PRESS, 2011. - 288 s.
4. Innovatsii i ekonomicheskij rost / Otv. red. K. Mikul'skij. - M.: Nauka, 2012. - 377 s.
5. Telyasheva, E.H. A. Sistemnye prepyatstviya innovatsionnogo razvitiya Rossii / E.H. A. Telyasheva // Innovatsionnyj Vestnik Region - 2010. - № 2. - S. 6-11.
6. Myagkaya A.A., Rejhanova I.V. Gosudarstvennaya innovatsionnaya politika na sovremennom eh tape razvitiya obshchestva. - Vestnik magistratury. 2016. № 7-1 (58). S. 98-100.
7. Rejhanova I.V., Sobaeva N.H. Importozameshchenie v Rossii: gosudarstvennaya podderzhka programm importozameshcheniya na primere ООО «EVRODON» // Sovremennoe nauchnoe znanie: teoriya, metodologiya, praktika: sb.nauch. tr. po materialam Mezhdunar. Nauch.-prakt. konf., 30 dekabrya 2015 g.: v 3-h ch. - Smolensk, 2016. - CH.3.

ВЛИЯНИЕ АКЦИЗНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА РОСТ ЦЕН

Огородникова Е.П., к.э.н., доцент, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Аннотация: Целью проведенного исследования является изучение акцизного налогообложения и влияние акциза на розничную стоимость подакцизной продукции.

Исследование основано на методах группировки, системного и логического анализа.

Систематизированы факторы влияния акцизов на изменение цен различных видов продукции (алкогольной продукции, табачных изделий, автотранспортных средств и природного (минерального) сырья, такого как прямогонный бензин, дизельного топлива и прочее). Рассмотрено изменение ставки акциза на бензин и прочее природно-минеральное сырье, на алкогольную продукцию на 2016 и 2017 год и его воздействие на индекс потребительских цен. С одной стороны, цены топлива непосредственно входят в индекс потребительских цен. Удельный вес бензина в индекс потребительских цен в 2016 году - 3,17%, соответственно, прямое увеличение уровня цен составит около 0,2 процентных пунктов при условии, что цены на бензин вырастут на 6,5-7%, как прогнозирует Минфин.

В статье представлены статистические данные объема доли легального рынка алкогольной продукции и максимальный объем поступления акцизов по алкогольной продукции за период с 2012 года (при ставке акциза в 300 рублей), а также рассмотрено влияние снижения размера акциза на алкогольную продукцию, на пополняемость федерального бюджета.

На основе проведенного исследования основанного на законодательной, нормативной базам и статистических данных получен результат, что изменение ставки акцизов, в любом случае, приведет к изменению цен на товары, и повлияет на объемы продаж подакцизной продукции.

Ключевые слова: подакцизные товары, бензин, дизельное топливо, алкогольную продукцию, индекс потребительских цен.

Abstract: The study of the impact of the excise tax and excise duty on the retail price of excisable products.

The study is based on the methods of grouping, system and logical analysis.

The factors influence the excise tax on the change in prices of various products (alcoholic beverages, tobacco products, motor vehicles and natural minerals, such as straight-run gasoline, diesel fuel, etc.). The change in the rate of excise duty on petrol and other natural mineral raw materials for alcoholic products for 2016 and 2017 and its effect on the consumer price index. On the one hand, fuel prices directly included in the CPI. Specific weight of the gasoline in the CPI in 2016 - 3.17%, respectively, the direct increase in the price level will be about 0.2 percentage points, provided that the price of petrol will increase by 6.5-7%, as the Finance Ministry predicts.

The article presents the statistical data volume share of alcoholic beverages of the legal market, and the maximum amount of revenues from alcoholic beverages excise duties for the period from 2012 (when the excise duty rate of 300 rubles), and also considered the effect of reducing the size of the excise tax on alcoholic beverages, on the federal budget augmentable.

On the basis of the study based on the legislative, regulatory and statistical data bases obtained a result that the change in rates of excise duty, in any case, lead to a change in the prices of goods and affect the sales of excisable products.

Keywords: excisable goods, gasoline, diesel fuel, alcoholic beverages, consumer price index.

Введение. Для обеспечения эффективного пополнения федерального бюджета необходимо учитывать комплекс факторов воздействующих на собираемость акцизов.

Исследование основано на методах группировки, системного и логического анализа.

С развитием экономики в России возникает необходимость модификации и усовершенствования налогового законодательства, стимулирования или сдерживания различных отраслей и сфер деятельности экономики, а также государственного регулирования финансовой деятельности хозяйствующих субъектов. Зачастую, у налогоплательщиков, как физических, так и юридических лиц, появляются проблемы в сфере налогообложения. Эти проблемы, в частности, могут быть вызваны изменениями налоговой политики в области тарифов на подакцизные товары.

Основная часть. Акциз — налог, который фактически оплачивается покупателем товара в полном размере [2].

Цены на товары подвержены частым изменениям. В том числе, влияние на них оказывают следующие факторы:

- 1 Потребительский спрос;
- 2 Изменения государственной политики в сфере налогообложения.

Наиболее частым изменениям подвержены акцизы. Именно по этой причине они выступают, своего рода, прожектором изменения цен на определен-

ные виды продукции. Акциз можно охарактеризовать как косвенный федеральный налог, который взимается с юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, денежные средства, полученные от взъясания данного налога, используются без привязки к конкретным мероприятиям и могут быть зачислены как в федеральный, так и в региональные бюджеты.

Виды продукции, которые облагаются акцизами отражены в статье 181 НК РФ.

В соответствии с подпунктом 2 пункта 1 статьи 181 Налогового кодекса часть товара не рассматриваются как подакцизные товары (например, лекарственные средства и др.) [3].

Более подробно стоит остановиться на акцизе на бензин, который оказывает влияние на рост цены практически всех товаров.

В России, с 1 января 2011 года, начал действовать акциз на бензин, который составил 1 рубль на 1 литр топлива.

С 1 апреля 2016 года в России ставка акциза на бензин выросла на 2 руб. за литр, на дизельное топливо - на 1 руб. за литр. В соответствии с проведенными исследованиями, рост акцизов приведет к увеличению розничных цен на бензин на 6,5-7%. В связи, с чем общая инфляция может оказаться больше на 0,3-0,4 процентных пунктов. Рост акцизов имеет прямое и косвенное влияние на общий уровень цен в экономике.

С одной стороны, цены топлива непосредственно входят в индекс потребительских цен (ИПЦ). Вес бензина в ИПЦ в 2016 году - 3,17%, соответственно, прямое увеличение уровня цен составит около 0,2 процентных пунктов при условии, что цены на бензин вырастут на 6,5-7%, как показывает прогноз.

Косвенное влияние акциза на бензин влечет увеличение транспортных издержек производителей и розничных сетей. С учетом такого влияния прирост инфляции может составить 0,3-0,4 процентных пунктов, примерно в полтора раза выше непосредственного влияния на индекс потребительских цен. Мы допускаем, что ситуация с акцизами также может отразиться в инфляционных ожиданиях.

Не смотря на выше изложенные прогнозы, по сообщению Росстата, цены на бензин в сентябре 2016 года снижены по сравнению с августом этого года в среднем на 8,7%, а на дизельное топливо сокращены на 1,7%. По стране же, в целом, уровень цен на моторное топливо потерпел лишь незначительные изменения. Некоторые консалтинговые компании считают, что он остался на прежнем уровне.

Рассматривая продажу бензина оптом, отмечается удешевление стоимости в некоторых субъектах РФ, например, в Астраханской, Ярославской и Тюменской областях стоимость бензина снизилась в диапазоне от 4% до 14%, что связано с окончанием полевых работ и завершением сельскохозяйственного сезона.

Тем не менее отмечается повышение розничной цены на бензин более чем в 30 регионах страны. Увеличение цены, в среднем, произошло на 1-2 процентных пункта. Но такие изменения зафиксированы не во всех регионах РФ. Например, в Татарстане, а также еще в 24 субъектах страны отмечено уменьшение цен на данный вид топлива. В среднем стоимость снизилась на 1,8%.

Эксперты консалтинговых компаний предполагают, что в 2017 году, цены на бензин могут повыситься в среднем на 1,5 рублей за литр. Такие изменения ожидаются из-за планов Министерства финансов сохранить акциз на этот вид топлива на уровне 2016 года.

Несмотря на то, что планировалось снижение акциза с 10130 руб. до 7430 руб. за тонну на бензин и с 5293 руб. до 5093 руб., за тонну дизельного топлива.

Минфин предложил в 2017 г оставить ставку акциза на прежнем уровне. А в 2018, 2019 годах предлагается, что этот показатель возрастет до 10627р и 11062р за тонну бензина соответственно.

Если данное предложение Минфина вступит в силу, то в бюджет страны дополнительно поступит 180 млрд. руб. в 2017; 212 млрд. руб. в 2018 г, и 238 млрд. руб. в 2019 г. Предполагается также, что рост акцизов будет переложен на потребителей.

В период с 2010 года и до сегодняшнего дня также наблюдается повышение цен акциз на алко-

голь и увеличение минимальной цены на водку. Данный факт ставит перед производителями алкогольной продукции непростой выбор: необходимо как постоянно повышать производительность труда и снижать издержки, так и конкурировать с импортной продукцией и усилившимся нелегальным производством, в связи с постоянным повышением акцизов.

В сложившейся ситуации многие производители прекращают свою деятельность или начинают заниматься нелегальным производством.

Таким образом, выбор оптимальных условий налогообложения и для производителя и для государства является наиболее актуальным.

Действительно в плане работы Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка на 2016-2018 год рост начисленных акцизов является приоритетным критерием оценки их деятельности.

Министерство экономического развития России предлагает в 2017 году снизить акциз на крепкий алкоголь с 500 рублей до 360 рублей, а минимальную стоимость пол-литра водки со 190 до 136 рублей.

Ставки акцизов на алкогольную продукцию с долей этилового спирта до 9% и спиртосодержащую продукцию увеличили с 400 рублей за литр в 2016 году до 418 рублей в 2017 году. Для алкогольной продукции с долей этилового спирта свыше 9% ставка акциза составила в 2016 году 500 рублей за литр, в 2017 году - 523 рубля, для этилового спирта, реализуемого организациям, не уплачивающим авансовый платеж акциза, - 102 рубля и 107 рублей, соответственно [4].

По данным статистики максимальная доля легального рынка и максимальный объем поступления акцизов был в 2012 году (при ставке акциза в 300 рублей). А дальше при его росте продукция фактически начала вытесняться в нелегальную сферу, в дальнейшем также стала уменьшаться его собираемость.

В связи с этим, мы поддерживаем Министерство экономического развития России, которое предлагает вернуться на условный уровень 2012 года, прибавить накопленную инфляцию и на этом уровне акцизную ставку зафиксировать в реальном выражении.

Период с 2012 по 2015 годы наблюдалось существенное сокращение объемов легальной реализации всей алкогольной продукции, при том, что по оценке независимых экспертов, объем потребления населением алкоголя практически не изменился. Снижение акцизы могло бы являться верным путем для того, чтобы начать переводить торговлю из тени в легальное русло, и при этом улучшать качество потребляемой продукции и собираемость акцизов.

В 2015 г. впервые была снижена минимальная розничная цена на водку: 1 февраля пол-литровую бутылку можно было купить за 185 руб. вместо 220 руб.

Таблица 1- Минимальные розничные цены на водку в РФ. [4]

Дата	Цена за 0,5 л.,	+/-, руб.	+/-, %.	Нормативный документ
01.01.2010	89	-	-	Приказ ПАР от 30.11.2009 № 17н
01.01.2011	98	+9	+10.1	Приказ ПАР от 06/12/2010 № 63н
01.07.2012	125	+27	+27.6	Приказ ПАР от 30.05.12 № 131
08.01.2013	170	+45	+36.0	Приказ ПАР от 13.12.2012 № 372
11.03.2014	199	+29	+17.0	Приказ ПАР от 13.12.2012 № 372
01.08.2014	220	+21	+10.6	Приказ ПАР от 28.01.2014 № 9
01.02.2015	185	-35	-15.9	Приказ ПАР от 25.12.2014 № 409
13.06.2016	190	+5	+2	Приказ ПАР от 11.05.2016 № 58н

В 2015 году на рассмотрение в Госдуму были внесены поправки в Закон «О торговле», предполагающие исключение акцизов и НДС из базы закупочной цены. Благодаря этим мерам предполагалось урегулировать взаимоотношения производителей алкоголя с торговыми сетями, а именно запретить торговым сетям делать наценку на платеж государству, не имеющего отношения к себестоимости продукции.

По данным таблицы 1 наблюдается, снижение розничной цены на водку, данное обстоятельство сразу замедлило спад продаж - темпы сокращения ее продаж уменьшились с 16% в 2014 году до 6% в 2015 году. [5] В результате снижения цены определенная часть потребителей перестали покупать нелегальную продукцию, так как легальный алкоголь стал продаваться по более доступным ценам. [5]

Помимо этого, бренды среднеценового сегмента в категории водки получили возможность маневрировать ценами и привлекать покупателей различными скидками.

Продажи коньяка и бренды российского производства также замедлили свое падение. В 2014 году спад в этой области достигал 8% в 2015 году - уже 5%. [5]

В 2016 году в бюджет за счет акцизов поступило 265,5 млрд. рублей против 222,4 млрд. рублей за прошлый год.

Введение ЕГАИС (инструмент государственного контроля за производством и продажей спиртных напитков. Согласно закону, производителям, оптовым поставщикам и розничным магазинам для продажи алкоголя необходимо использовать программный модуль ЕГАИС) улучшило ситуацию на рынке, хотя некоторые проблемы так и не нашли решения в основном из-за отсутствия правовой базы. [6]

Например, до сегодняшнего момента в России так и не регулируются продажа средств, содержащих спирт. Такие средства являются предметами «двойного назначения»: косметические лосьоны, тоники, аптечные настойки. Ассортимент заметно расширяется, так же как и разнообразие вкусов

этих дешевых флаконов с жидкостью, что считается привлекательным для определенной категории людей.

За основу этих дешевых средств берется пищевой спирт для парфюмерной промышленности, из которого так же может производиться и низкокачественная водка. Данный вид спирта является очень дешевым, так как его получают с нулевым акцизом предприятия, зарегистрированные, как косметические фирмы. Так же этот вид популярен в нелегальной продаже и некосметических фирм. Зачастую, многие табачные киоски реализуют продажу этих флаконов, как говорилось ранее, определенной категории людей. По оценкам экспертов, и проведенным нашим исследованием, рынок суррогатов составляет до 20% от объема всего рынка алкогольной продукции и динамично развивается.

Эта законодательная недоработка оставляет лазейки для «левых» производителей, которые не только могут под видом «лосьона» выпускать дешевые «мерзавчики», но и продавать их в любом месте и любое время.

Окончательно привести в порядок алкогольный рынок мешает высокая доходность незаконной деятельности при относительно низком размере штрафов и ответственности. По нашим расчетам: доходность нелегального производства составляет не менее 600% за счет неуплаты налогов, а все риски продавцов нивелируются возможной прибылью. [7]

Заключение. Из всего выше сказанного можно сделать вывод о том, что акцизы - важный источник пополнения бюджета, а также инструмент регулирования некоторых сторон социальной сферы. Изменение налоговых ставок может увеличить конкурентоспособность товаров на мировом рынке (в случае снижения ставки и, как следствие, снижения цены), увеличить поступления в государственный бюджет (в случае их повышения). Тем не менее резкое увеличение ставок может привести к снижению качества, а снижение ставок не всегда приводит к снижению цены.

Библиографический список

1. Соловьев А.М. Анализ и прогнозирование производства и оборота алкогольной продукции./ Проблемы прогнозирования. 2013, №3, С 117-129
2. Всемирная база данных по алкоголю. <http://www.who.int/globalatlas/default.asp>.
3. Денисова И., Карцева М. Потребление алкоголя и здоровье россиян / Электронная версия Бюллетеня Население и общество. М.: Институт демографии ГУ - ВШЭ., 2010, №12.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2. <http://www.consultant.ru>
5. Россия в цифрах 2016. Краткий статистический сборник. М.: Росстат, 2016, С. 392-395.
6. Торгово-промышленная палата Российской Федерации. РОССИЯ-ВТО-АЛКОГОЛЬ, 2014.
7. Федеральная служба по регулированию алкогольного рынка, официальный сайт.

References

1. Solov'ev A.M. Analiz i prognozirovanie proizvodstva i oborota alkogol'noj produkcii./ Problemy prognozirovaniya. 2013, №3, S 117-129
2. Vsemirnaya baza dannyh po alkogolyu. <http://www.who.int/globalatlas/default.asp>.
3. Denisova I., Karceva M. Potreblenie alkogolya i zdorov'e rossiyan / Elektronnaya versiya Byulleten' Nasele-nie i obshchestvo. M.: Institut demografii GU - VSHEH., 2010, №12.
4. Nalogovyy kodeks Rossijskoj Federacii. Chast' 2. <http://www.consultant.ru>
5. Rossiya v cifrah 2016. Kratkij statisticheskiy sbornik. M.: Rosstat, 2016, S. 392-395.
6. Torgovo-promyshlennaya palata Rossijskoj federacii. ROSSIYA-VTO-ALKOGOL', 2014.
7. Federal'naya sluzhba po regulirovaniyu alkogol'nogo rynka, ofidal'nyj sayt.

ОЦЕНКА ИНФРАСТРУКТУРНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК ЕКАТЕРИНБУРГА

Огородникова Е.С., к.э.н., доцент, Уральский государственный экономический университет

Сидоренко А.М., соискатель, Уральский государственный экономический университет

Аннотация: В статье представлены результаты исследования уровня конкурентоспособности видов общественного транспорта в городском сообщении на примере Екатеринбурга. Методика исследования предполагает проведение двухэтапной оценки потребителями, представленных в Екатеринбурге видов общественного транспорта по этапам: сравнительная оценка конкурентоспособности и ранжирование направлений ее повышения. Определены стратегические пути преодоления сложившейся ситуации на среднесрочную перспективу. **Ключевые слова:** Пассажиропотоки, инфраструктура, городской транспорт, оценка удовлетворенности пассажира.

Abstract: The paper presents the results of a study of the level of competitiveness of urban public transport using the example of Yekaterinburg. The study methodology assumes a two-stage assessment by consumers of public transport types in Yekaterinburg. The two stages are competitiveness comparative assessment and its increasing trend ranking. The strategic ways of overcoming the current situation in the medium term have been determined.

Keywords: The passenger traffic, Infrastructure, public transport, estimation of satisfaction of the passenger.

Введение

Актуальность исследования определяется необходимостью формирования современных подходов и методов к управлению комплексом общественного транспорта в городской среде. Городской пассажирский транспорт - одна из отраслей жизнеобеспечения города, от ее функционирования зависит как работа всего хозяйственного комплекса, так и мобильность населения. С точки зрения экономической эффективности, общественный транспорт является более предпочтительным средством передвижения, чем индивидуальные автомобили, данная оценка справедлива как для использования дорожного пространства, так и для потребления энергоресурсов и экологии города. Существенным конкурентным преимуществом общественного транспорта является возможность осуществления смешанных перевозок пассажиров с использованием автобусов, трамваев, троллейбусов и метро. Еще одним существенным преимуществом является наличие единой системы муниципального управления, которая осуществляет планировку маршрутной сети и контролирует качество предоставляемых услуг, что делает рынок перевозок управляемым и позволяет координировать потребности пассажиров с предложением.

В настоящий момент развитие городского общественного транспорта характеризуется наличием многочисленных проблем, связанных с плохим состоянием дорожно-транспортной инфраструктуры, высоким износом подвижного состава, отсутствием научно обоснованного транспортного планирования в городских условиях и низким качеством услуг.

В этой связи является актуальной разработка практически ориентированных предложений по оценке конкурентоспособности услуг городского

общественного транспорта и рекомендаций по повышению уровня обслуживания пассажиров.

Методика исследования

Современные подходы к определению параметров выбора пассажирами вида общественного транспорта достаточно широко представлены в современной литературе. В основе методики исследования лежит стандарт пассажирского транспорта (2001)[1], который является определяющим документом для оценки качества услуги транспортной перевозки. Отдельные аспекты проведения оценки представлены в работах [2,3,4]. Методика включает в себя определение удовлетворенности пассажира в форме интегрального показателя, сравнение значений в разных волнах исследования можно сделать вывод, что изменение качества транспортного обслуживания. Основными потребительскими характеристиками при оценке пассажирами являются [5] интенсивность движения, удобство расположения остановочных пунктов, скорость, регулярность движения, уровень комфорта в салоне и на остановке. Детализированная методика оценки представлена на рисунке 1.

Как видно на рисунке методика опроса содержит два блока: первый включает четырехуровневую оценку параметров конкурентоспособности общественного транспорта, в разрезе видов транспорта: маршрутное такси, городской муниципальный автобус, трамвай, троллейбус, городской коммерческий автобус, метро. При оценке уровня конкуренции следует принимать такие факторы как: цена, частота пассажирских сообщений, соблюдение расписания, распространение (охват) маршрутной сети, комфорт, скорость сообщения.[6] Второй блок предполагает ранжирование направлений повышения конкурентоспособности общественного транспорта от 1 до 8.

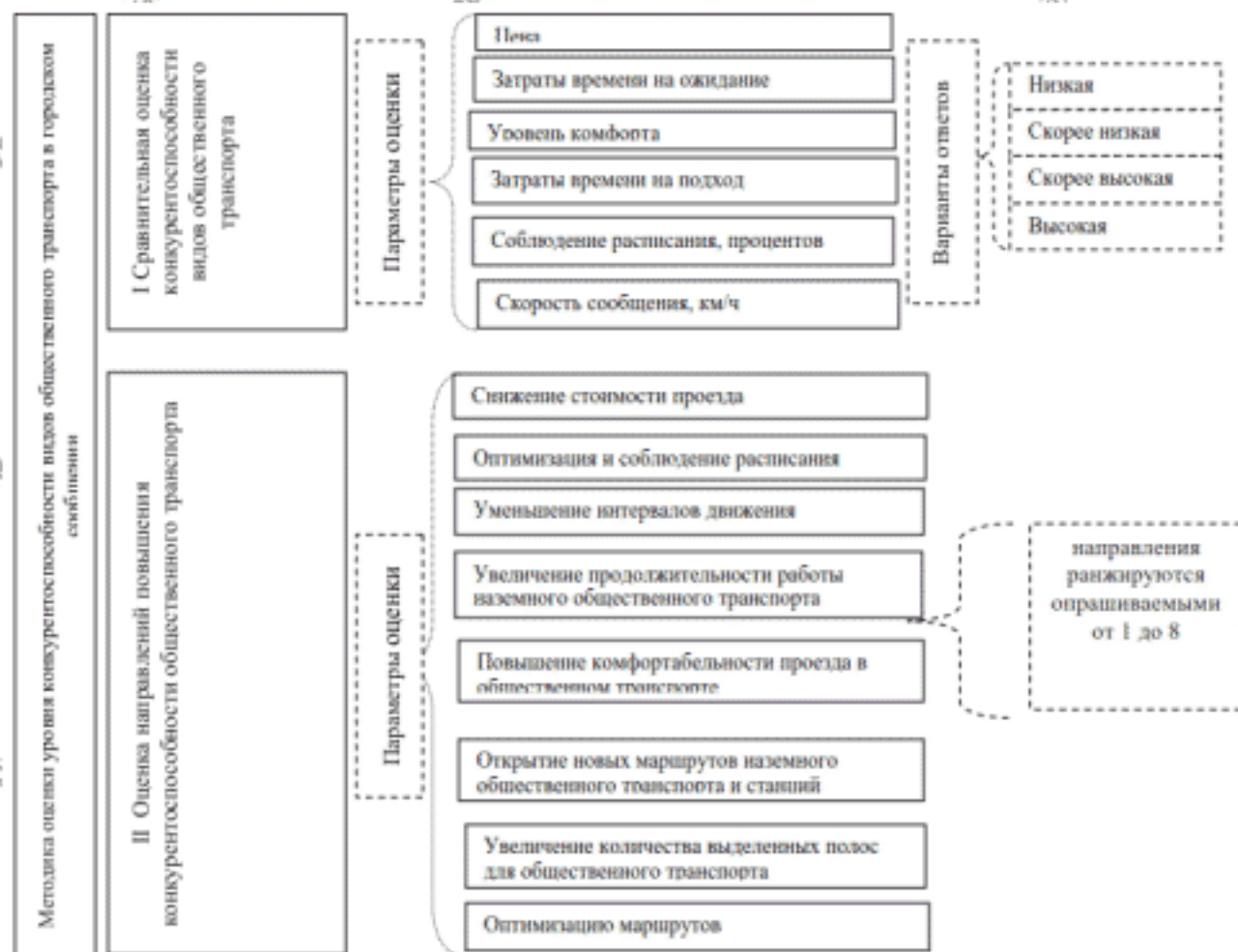


Рисунок 1 - Методика оценки уровня конкурентоспособности видов общественного транспорта в городском сообщении

Результаты исследования

За период 2000-2015 годов перевозки пассажиров общественным транспортом Екатеринбурга сократились в 2,5 раза (рисунок 2). Перевозки метро

политеном за этот период выросли почти в 1,5 раза с 32,4 до 47,6 млн. пассажиров. [7]

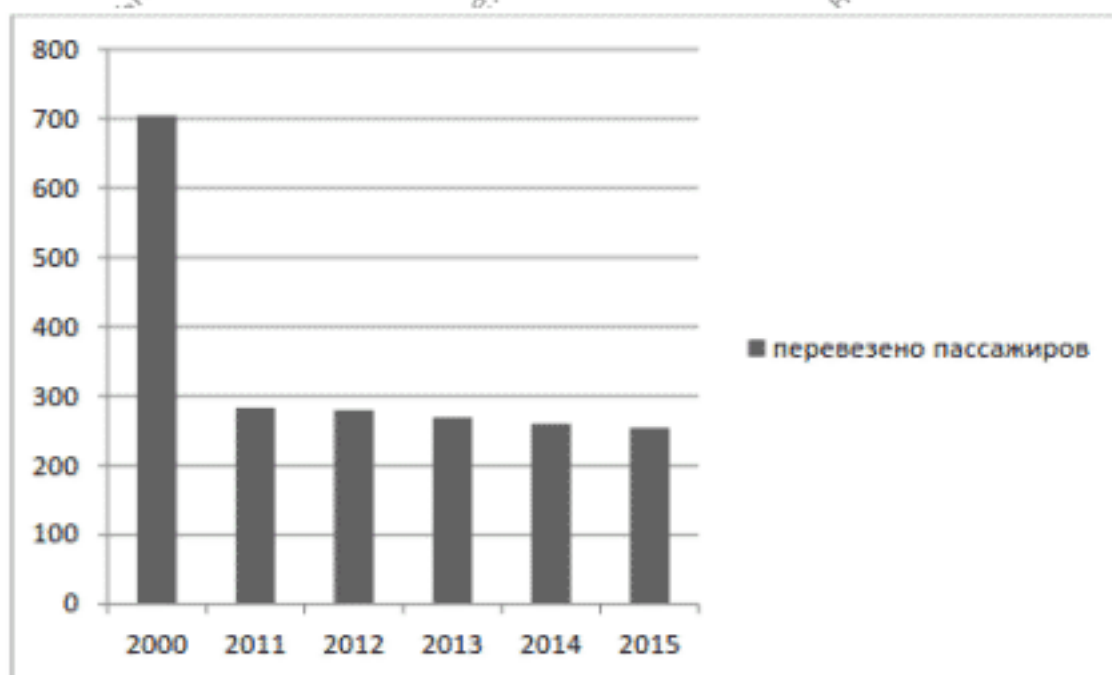


Рисунок 2 - Перевозки пассажиров городским транспортом, млн. человек

В целом следует отметить деградацию системы городского электрического транспорта Екатеринбурга, снижение роли трамвая и особенно троллейбуса в обеспечении транспортной подвижности граждан.

Объективными причинами падения перевозок являются рост предпочтений личного транспорта, техническая невозможность увеличить интенсивность движения трамваев, низкие потребительские характеристики при достаточно высоких ценах. Недостаточный уровень государственной поддержки.

Интервалы движения троллейбусов транспорта Екатеринбурга в часы пик составляют 3-17 минут, среднее время ожидания – 7,7 минут. Троллейбусы используют остановочные пункты совместно с автобусом, часть из них перегружена. На наиболее загруженном узле городе сетевой интервал составляет менее 1 минуты, что превосходит пропускную способность линии и лимитирует частоту движения на отдельных маршрутах.

Трамваи ходят с интервалами 8-22 минут, среднее время ожидания – 7,9 минут. Пропускная способность трамвайных линий лимитирована циклами регулирования движения на перекрестках, резервы пропускной способности трамвая исчерпаны, увеличение интенсивности движения на наиболее востребованных линиях невозможно без внедрения системы приоритетного проезда общественного транспорта на перекрестках. Все маршруты трамвая имеют маршрутные интервалы в часы-пик более 5 минут, при этом участки с интервалами менее 1 минуты отсутствуют.

Интервал движения метрополитена составляет 4-11 минут, среднее время ожидания – 3,5 минуты. Провозная способность метрополитена в часы-пик исчерпана, требуется увеличение интенсивности движения.

Средние затраты времени на подход к остановочным пунктам составляют при поездках на трамвае – 6,6 мин, на троллейбусе – 7,1 мин, что соответствует требованиям СНиП 2.07.01.89 [6].

Средние скорости сообщения троллейбусом составляют – 9,7 км/ч, трамваем – 13,6 км/ч, метро – 39,3 км/ч.

Фактические скорости значительно ниже плановых из-за перегрузки улиц, постоянных пробок и неудачной организации движения.

Основными причинами снижения скоростей трамвая в г. Екатеринбург являются:

- расстояние между трамвайными остановками одинаково по всем зонам города, но с удалением от центра города увеличивается расстояние между светофорами;

- наличие нерегулируемых пересечений (в среднем через 316 м) весьма существенно влияет на процесс движения трамваев, так как легковые автомобили, пересекая трамвайные пути, вынуждают водителя трамвая снижать скорость и внимательно следить за их поведением;

- расположение трамвайных путей в одном уровне с проезжей частью создает массу неудобств для движения трамвая, легковые автомобили, не желая стоять в пробках, движутся по трамвайным путям, поворачивают налево с трамвайных путей, подрезают, блокируют трамваи и создают массу других помех.

Средние затраты времени на поездку троллейбусом в г. Екатеринбург составляют 48,4 минуты, трамваем – 46,5 минут, что превышает СНиП 2.07.01.89 [8], устанавливающий, что затраты времени в городах на передвижение от мест проживания до мест работы для 90% трудящихся в один конец не должны превышать для городов с населением 2000 тыс. чел. – 45 мин, 1000 тыс. чел. – 40 мин».

Большинство трамвайного парка г. Екатеринбург составляют трамваи Т-3, отопление в которых не соответствует реалиям суровой уральской зимы. Для повышения комфорта трамваи переоборудуются дополнительными обогревателями, однако по состоянию на 2016 год зимняя температура в салонах трамваев была некомфортной. Обогреваемые остановки в городе отсутствуют.

С использованием предложенной методики (рисунок 1) был рассчитан существующий уровень конкурентоспособности видов общественного транспорта в городском сообщении Екатеринбурга, при этом веса факторов в дальнейшем сообщении приняты эквивалентными.

Таблица 1 - Характеристика конкурентоспособности видов пассажирского транспорта общего пользования

городской транспорт	Цена, руб	Затраты времени на ожидание	Соблюдение расписания, %	Затраты времени на подход	Уровень комфорта	Скорость сообщения, км/ч	Уровень конкурентоспособности
маршрутное такси	23.0	10.49	98.6	6.6	2	24.6	75
городской автобус муниципальный	17.6	11.9	95.1	7.4	1	11.7	70
Трамвай	19.3	7.89	91	6.6	2	13.6	76
Троллейбус	21.7	7.74	87.4	7.1	1	9.7	67
городской автобус коммерческий	20.3	11.9	95.1	7.4	2	18.15	72
Метро	23.0	3.69	100	30	3	39.3	81

Анализ показывает, что аутсайдером в городском сообщении является троллейбус, у которого самый низкий процент соблюдения расписания, низкая частота пассажирских сообщений и низкий уровень комфорта. Сохранение конкурентоспособного троллейбуса является сложной задачей в виду его высокой чувствительности к условиям дорожного движения, и в особенности, к загруженности правой полосы запаркованными автомобилями. Несмотря на плохую пешеходную доступность, лидером является метрополитен.

Городской муниципальный автобус, городской коммерческий автобус и трамвай жестоко конкури-

руют между собой за пассажира, при этом наиболее конкурентоспособным из них за счет повышенной частоты пассажирских сообщений является городской коммерческий автобус. При этом с экологической точки зрения, а также с точки зрения надежности и объемов перевозок, более предпочтительным для города является развитие трамвая.

Общими рекомендациями по улучшению работы городского транспорта является развитие метрополитена, снижение цены перевозок, повышение частоты пассажирских сообщений трамваев и муниципальных автобусов, коренное изменение их ком-

фортности, модернизация маршрутной сети трамвая.

Особое внимание следует уделить тарифному регулированию, так как наибольшее число респондентов отметило, что именно цена является наиболее значимым фактором. Это же подтверждается снижением объемов перевозок и ценовой доступности транспортных услуг.

Таблица 2 - Соотношения роста тарифов на пассажирские перевозки и роста заработной платы в Свердловской области в 2005-2015 годах

Вид сообщения	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Индекс доступности
маршрутное такси	1.2	1.2	1.7	1.0	1.5	1.5	1.9	1.6	1.8	2.1
городской автобус муниципальный	1.4	1.6	2.0	2.3	2.9	3.0	3.3	3.1	2.4	1.2
трамвай	1.5	1.7	2.0	2.5	3.2	3.2	3.9	2.1	2.4	1.0
троллейбус	1.4	1.6	1.9	2.4	3.1	3.2	3.9	2.1	2.4	1.0
городской автобус коммерческий	1.6	1.7	2.1	2.3	3.3	3.4	4.1	3.5	3.6	1.0
метро	1.8	2.0	2.2	2.8	3.6	3.6	4.6	3.6	3.5	0.9
Индекс роста средней зарплаты	1.6	1.9	2.5	3.1	3.1	3.5	4.0	5.0	4.0	2.1

Ценовая доступность маршрутного такси повысилась в 2,1 раза, сказалась его гибкая рыночная реакция на снижение спроса в посткризисные годы, позволившая привлечь часть пассажиров с конкурирующих видов транспорта. Доступность муниципального автобуса повысилась в 1,2 раза, на прежнем уровне сохранилась доступность городского электрического транспорта и городского коммерческого автобуса. Таким образом, отток пассажиропотока с городского электрического транспорта происходит в основном по вине более низкого качества обслуживания, несоответствующего цене.

В опросе, проведенном в г. Екатеринбург в 2016 году, 45 процентов опрошенных высказались за снижение стоимости проезда, 28 процентов – за оптимизацию и соблюдение расписания (причем чаще всего это выражалось в просьбах уменьшить интервалы движения и увеличить продолжительность работы наземного общественного транспорта), 20 процентов – за повышение комфортабельности проезда в общественном транспорте, 19 процентов – за открытие новых маршрутов наземного общественного транспорта и станций метрополитена, 18 процентов – за увеличение количества выделенных полос для общественного транспорта, 15 процентов – за оптимизацию маршрутов и т.д.

Заключение

Транспортная система Екатеринбургской агломерации является наибольшей по объемам и наиболее загруженной в Свердловской области. Основные направления развития наземного пассажирского транспорта общего пользования предполагает реализацию цели обеспечения доступности и качества транспортных услуг для населения в соответствии с социальными стандартами.

Реализация цели возможна при осуществлении мероприятий в следующих направлениях:

- строительство метрополитена в г. Екатеринбург;
- устранение «узких мест» на городском электрическом транспорте;
- развитие систем легкорельсового транспорта в Екатеринбурге;
- трансформация пригородных поездов в городские поезда, являющиеся полноценной частью системы внутригородских транспортных сообщений в Екатеринбургской агломерации;

При этом за период 2007-2015 годов ценовая доступность транспортных услуг, определяемая из покупательной способности граждан по отношению к транспортной работе, в Свердловской области улучшилась или сохранилась на том же уровне для всех видов транспорта, кроме метро, где произошло снижение доступности на 10 процентов (таблица Таблица 2).

- создание комплексной интермодальной транспортной системы городской агломерации, в том числе создание и развитие системы комфортных транспортно-пересадочных узлов - пассажирских хабов,
- создание приоритетных условий движения общественного транспорта.

Для повышения конкурентоспособности электрического транспорта необходимо повысить скорости движения, для этого рекомендуется выполнить следующие мероприятия:

- Перенести трамвайные линии на обособленную полосу. Это позволит снизить влияние легковых автомобилей и повысить максимально безопасную скорость движения.

- Оборудовать, в ряде случаев, остановки перед светофором, что позволит совместить задержки вагонов на посадку - высадку с задержками на запрашающий сигнал.

- Увеличить расстояние между остановками и светофорами. Это позволит увеличить среднюю скорость движения на перегоне, снизить время задержек на остановки.

- Заменить парк подвижного состава на низкопольный с достаточной мощностью электродвигателей, что позволит снизить время посадки-высадки, увеличить скорость движения и ускорение.

- Исключить влияние пешеходов и автомобилей. Большая скорость движения требует большой безопасности движения, поскольку рельсовый транспорт имеет больший выбег и труднее останавливается при экстренном торможении. Поэтому все выезды со дворов и пересечения улиц с низкой интенсивностью не должны пересекать трамвайные пути, а трамвайные пути необходимо изолировать от пешеходов с помощью ограждений.

- Повысить технические показатели электродвигателей и дорожного полотна. Техническое состояние инженерных сетей оказывает значительное влияние на движение трамваев. Рельсы и шпалы должны обеспечивать плавное и мягкое движение вагонов, а силовые линии - нормальный контакт. Это позволит значительно повысить безопасную скорость движения и надежность контакта с электролиниями.

- Создать систему скоростного трамвая и увязать системы внеуличного городского общественного транспорта между собой и маршрутной системой

наземных видов городского общественного транспорта.

Реализация проектов по развитию трамвая и скоростного трамвая позволит дополнительно загрузить транспортное машиностроение Свердлов-

ской области, металлургический комплекс области, увеличить ВРП не только на величину капитальных вложений, но и на величину дополнительного выпуска этих отраслей.

Библиографический список

1. ГОСТ Р 51825-2001 Услуги пассажирского автомобильного транспорта Постановлением Госстандарта России от 14 ноября 2001 г.
2. Коковихин А.Ю., Огородникова Е.С., Уильямс Д., Плахин А.Е. Факторы институциональной среды в оценке предпринимателем инвестиционного климата муниципального образования / Экономика региона. 2017. Т. 13. № 1. С. 80-92.
3. Сидорчук Р.Р., Исследование удовлетворенности услугами Московского городского пассажирского транспорта // Маркетинг в России и за рубежом. -2015.-№6.-С. 32-40
4. Cheshire, P., Nathan, M., and Overman, H. 2014. Urban Economics and Urban Policy. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar Publishing.
5. Eurostat. 2015a. EU Transport In Figures – Statistical Pocketbook 2015. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
6. Friman M., Felleeson M. (2009). Service Supply and Customer Satisfaction In Public transportation: the Quality Paradox, Journal of Public Transportation, 12(4), pp. 57-69.
7. Перевозки пассажиров по видам транспорта общего пользования http://sverdl.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sverdl/ru/statistics/enterprises/transport/
8. СП 42.13330.2011 Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений. Актуализированная редакция СНиП 2.07.01-89 Постановление Правительства РФ от 1 июля 2016 года N 624.

References

1. ГОСТ R 51825-2001 Uslugi passazhirskogo avtomobil'nogo transporta Postanovleniem Gosstandarta Rossii ot 14 noyabrya 2001 g.
2. Kokovihin A.YU., Ogorodnikova E.S., Uil'yams D., Plahin A.E. Faktory institucional'noj sredy v ocenke predprinimatelem investitsionnogo klimata municipal'nogo obrazovaniya / Ekonomika regiona. 2017. T. 13. № 1. S. 80-92.
3. Sidorchuk R.R., Issledovanie udovletvorennosti uslugami Moskovskogo gorodskogo passazhirskogo transporta // Marketing v Rossii i za rubezhom. -2015.-№6.-s. 32-40
4. Cheshire, P., Nathan, M., and Overman, H. 2014. Urban Economics and Urban Policy. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar Publishing.
5. Eurostat. 2015a. EU Transport In Figures – Statistical Pocketbook 2015. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
6. Friman M., Felleeson M. (2009). Service Supply and Customer Satisfaction In Public transportation: the Quality Paradox, Journal of Public Transportation, 12(4), pp. 57-69.
7. Perevozki passazhirov po vidam transporta obshchego pol'zovaniya http://sverdl.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sverdl/ru/statistics/enterprises/transport/
8. SP 42.13330.2011 Gradostroitel'stvo. Planirovka i zastroyka gorodskih i sel'skih poselenij. Aktualizirovannaya redakciya SNIP 2.07.01-89 Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 1 iyulya 2016 goda N 624.

АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Пошев М.Ш., аспирант, Ингушский государственный университет

Аннотация: В статье выявлена сущность аудита эффективности и его отличие от финансового аудита. Исследованы характерные особенности и ключевые проблемы аудита эффективности в сфере образования. Разработаны основные этапы проведения аудита эффективности в сфере образования. Предложены направления проведения аудита эффективности в сфере образования, которые позволят охарактеризовать условия и средства предоставления образовательных услуг.

Ключевые слова: аудит, аудит эффективности, образование, образовательные услуги, качество.

Abstract: The article deals with the essence of efficiency audit and his difference from financial audit. Characteristics and key problems of efficiency audit in education are investigated. The main stages of carrying out efficiency audit in education are developed. The directions of carrying out efficiency audit in education which will allow to characterize conditions and means of providing educational services are offered.

Keywords: audit, efficiency audit, education, educational services, quality.

В последнее время среди определяющих средств, которые используются в управлении и влияют на качество образования в развитых странах выделяются профессиональные стандарты, создаваемые ассоциациями работодателей, квалификационные требования к выпускникам учебных заведений, которые формируются отраслевыми объединениями и профессиональными ассоциациями, мониторинг учебных заведений и образовательных программ, осуществляемый рейтинговыми агентствами, общественная аккредитация ВУЗов, которая предоставляется экспертными агентствами. К этому ряду примыкает и аудит эффективности в сфере образования как составная часть механизма управления качеством высшего образования, который позволяет объединить внешнюю оценку ее качества.

Необходимость применения аудита эффективности для большинства зарубежных стран связано с переходом в середине XX в. на новые модели формирования бюджета и внедрением «бюджетирования, ориентированного на результат» (results-oriented budget) – системы бюджетного планирования, которое связывает затраты бюджетных средств с ожидаемой отдачей от их реализации, с их социальной и экономической эффективностью [2].

В основе аудита эффективности лежит теория «трех Э»:

- экономия (economy) – минимизация затрат без уменьшения качества услуг/продукции («тратить мало»);
- эффективность (efficiency) – производительность, степень полезности потребления ресурсов для создания продукта («тратить много»);
- результативность (effectiveness) – уровень достижения запланированной цели («тратить мудро»).

Аудит эффективности существенно отличается от финансового аудита. Сущность последнего состоит в установлении нарушений и расхождений между фактическими данными и законодательными нормами. По его результатам имеется высокая степень гарантирования законности операций учебных заведений и их правильного отражения в финансовой отчетности.

В отличие от финансового аудита, аудит эффективности схож на научно-исследовательский проект по предложениям относительно путей решения общественно важных, в том числе социальных проблем. В процессе аудита эффективности изучению подлежат финансовые операции, вся управленческая деятельность, наряду с деятельностью организационной и административной систем.

По мнению автора, аудит эффективности имеет следующие отличия от финансового аудита:

- аудиторы имеют более широкое поле для исследования, высказывание собственных мнений и интерпретации;

- существует лучшая возможность избирать сферы для исследования;
- критерии оценки четко не определены;
- доводы являются скорее убеждающими, чем безапелляционными;

- отчеты имеют более дискуссионный характер.

Если аудиторы аудита эффективности сосредоточены на результативности, то финансовые аудиторы – на правильности и достоверности данных бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

Сравнительная характеристика аудита эффективности и финансового аудита приведена в табл. 1.

Проблема аудита эффективности в сфере образования неразрывно связана с качеством образования. Вопрос качества образования согласно программному документу ЮНЕСКО «Реформа и развитие высшего образования» имеет следующие составляющие: качество персонала и программ, качество подготовки студентов, качество инфраструктуры и учебной среды [6]. Качество требует создания систем ее обеспечения, способов оценки и продвижение культуры качества в учебных заведениях.

Понятие «аудит качества» определяется по-разному: в стандарте ISO 9000:2000 оно трактуется как «систематический, независимый и документированный процесс получения данных и их объективной оценки с целью определения степени соответствия критериям аудита», в раннем международном стандарте ISO 8402 – как «систематическое и независимое исследование с целью определения соответствия деятельности в сфере качества и соответствующих результатов запланированным мерам, а также проверка эффективности реализации этих мер и их соответствия поставленным целям» [7, с. 61]. Понятие «образовательный аудит» в Швейцарии, Испании, Великобритании, Италии, Голландии трактуется в терминах инструментального аудита; в Дании, Финляндии, Норвегии – в терминах аудита качества; в Германии – в терминах системной аккредитации [8, с. 93].

В Российской Федерации образовательный аудит – не новая процедура. Н.Ф. Ефремова определяет образовательный аудит в сфере среднего образования как «оценку результатов учебной деятельности специальными аттестационными службами, которые имеют сертификат на проведение контрольно-оценочных процедур стандартизированными педагогическими измерителями при соблюдении правил, установленных законом об образовании или другими нормативными документами» [4, с. 20].

Таблица 1 - Характеристика аудита эффективности и финансового аудита

Признаки сравнения	Финансовый аудит	Аудит эффективности
Аудит как вид деятельности	На международном уровне международные стандарты аудита, на национальном – международные стандарты аудита, принятые в качестве национальных	То же самое (но в части сопутствующих аудиту услуг и лишь для внешнего управленческого аудита)
Аудит как процесс	Принципы и основные требования ко всем этапам аудита, закрепленные в стандартах	Базовые требования к планированию, документированию, сообщению результатов; методика проведения аудита не регламентированная
Отрасль проверки	Бухгалтерский (финансовый) учет и бухгалтерская (финансовая) отчетность	Любая информация, полезная и необходимая для принятия управленческих решений
Пользователи результатов аудита	В основном внешние по отношению к организации, но результаты полезные и для внутренних пользователей	Внутренние пользователи - менеджеры разных уровней
Цель аудита	Высказать мнение аудитора о достоверности бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности во всех существенных аспектах (критерий – соблюдение законодательства)	Подготовить выводы и рекомендации (согласно аудиторской задаче) относительно систем учета, контроля и управления, полезные для принятия управленческих решений и усовершенствования данных систем по критерию экономической целесообразности, результативности и производительности
Процедуры аудита	Инспекция, наблюдение, запрос, подтверждение, перерасчет, аналитические процедуры; ориентация процедур на контроль полного соответствия документов в учетной цепочке (от первичного документа до бухгалтерской отчетности)	Используются процедуры финансового аудита (поскольку они объективно охватывают всю совокупность приемов контроля); акцент на аналитические процедуры, перечень которых аудитор определяет для конкретной задачи исходя из ее сущности и целей выполнения
Документирование аудита	Установленные требования к содержанию документов; ориентация на фиксацию процесса проверки и существенных результатов, а также выводов аудитора	Могут использоваться требования к документации финансового аудита; формы и количество документов зависят от характера задачи
Форма представления итогов	Аудиторский вывод типичной формы	Определяется аудитором, исходя из содержания задачи и ожидаемых результатов
Доступность результатов аудита для третьих лиц	Результаты публичные	Результаты конфиденциальные

Источник: составлено автором.

В Великобритании еще в 1997 г. был создан неправительственный орган – Агентство по обеспечению качества высшего образования, которое осуществляет аудит качества – внешнюю экспертизу эффективности вузовской системы. Гарантии качества образования [9, с.128]. Ранее аудит качества осуществлялся Отделом аудита качества (Division of Quality Audit) Совета по качеству высшего образования (Higher Education Quality Council) и Отделом по оценке качества (Quality Assessment Division) Совета по финансированию высшего образования в Великобритании [3, с. 106].

В Российской Федерации в 2005 г. было создано Агентство по контролю качества образования и развитию карьеры (АККОРК), которое в настоящее время взаимодействует со многими ВУЗами, объединяет ряд общественных учреждений, имеющих заинтересованность государства и работодателей в содержании образования, ее экономике, менеджменте качества, интегрирует используемые в мире подходы относительно создания процедур, критериев показателей, и является основным оператором в сфере общественно-профессиональной оценки качества высшего образования в государстве. Работа агентства направлена на усовершенствование механизмов общественно-профессиональной аккредитации

в России, обеспечение системности процесса получения и оценки объективных данных образовательной деятельности ВУЗов. Агентство анализирует и оценивает: содержание профессиональных образовательных программ; эффективность применения образовательных технологий; организацию деятельности ВУЗов, включая предпринимательскую активность; уровень образовательного менеджмента; ВУЗ как субъект рынка образовательных услуг и соответствие его образовательной деятельности стандартам оценки качества, которые применяются общепризнанными зарубежными аккредитационными агентствами [1]. АККОРК также принимает на себя ответственность относительно засвидетельствования качества высшего образования в отдельно взятом ВУЗе перед общественностью, Росособраздором, органами государственного управления образованием на местах. Заслуживает внимание тот факт, что кроме основных сотрудников АККОРК почти половина – задействованные эксперты – представители работодателей, которые заинтересованы в развитии национальной системы высшего образования, а его высестоящим органом является Высший экспертный совет в количестве 18 чел. Среди них особое место занимают эксперты, которые привлекаются из академического сектора (специалисты

из научной сферы, специалисты по разработкам образовательных программ и т.п.).

Данная ассоциация получает все большую поддержку среди ВУЗов России относительно осуществления образовательного аудита, сотрудничает с различными государственными и общественными образованиями: Федеральной службой по надзору в сфере образования и науки, Центром тестирования профессионального образования, Ассоциацией негосударственных ВУЗов России, учебно-методическими объединениями, советами ректоров ВУЗов, а также получает все большее признание и является партнером европейских структур – Международной сети агентств гарантии качества высшего

образования (INQAAHE), Азиатско-Тихоокеанской сети гарантий качества (APQM), Европейской сети гарантий качества в сфере высшего образования (ENQA) и др. [8].

Учитывая международную практику, к основным направлениям проведения аудита эффективности в сфере образования, которые позволят охарактеризовать условия и средства предоставления образовательных услуг, автором предлагается отнести следующие: аудит качества и эффективности работы персонала, аудит качества образовательных услуг, аудит эффективности использования материально-технической базы, аудит эффективности использования бюджетных средств (рис. 1).



Рисунок 1 - Направления проведения аудита эффективности в сфере образования
Источник: составлено автором.

1. Аудит качества и эффективности работы персонала.

Наличие высококвалифицированного персонала (управленческого, научно-педагогического) и эффективное его использование являются основным фактором достижения показателей деятельности учебных заведений. Качество научно-педагогических работников определяется уровнем их академической квалификации. Кроме этого, все работники должны отвечать требованиям, которые ограничены должностными обязанностями, содержанием и характером работы, а также требованиями организации и культуры учебных заведений.

Для проведения аудита эффективности работы персонала, по мнению автора, необходимо исследовать: состав и организационную структуру; систему управления; организационную культуру и ее влияние на эффективность деятельности учебного заведения.

Исследование внутренней структуры учебного заведения дает возможность оценить эффективность и экономичность его организации на основании таких критериев, как: понятность и логичность; обеспеченность персоналом; четкое разграничение полномочий и ответственности. На

этом этапе аудитор применяет методы анализа соответствующей документации, логической проверки организационной структуры, формальной проверки системы организации и управления. Наиболее важные для исследования структурные составляющие организационной культуры: культура управления, культура условий работы и культура проведения исследований.

2. Аудит качества образовательных услуг.

Отечественная методика оценки качества образовательных услуг ориентирована на количественные показатели, что является недостаточным.

Аудит качества является довольно прогрессивным инструментом, но его использование в сфере образования остается ограниченным. Это связано с тем, что в аудите качества чрезвычайно высока доля субъективизма аудитора, поскольку четкие критерии оценки отсутствуют. Поэтому на регулярной основе аудит качества используется лишь в ограниченном числе стран (Великобритания, Швеция, Ирландия, Австралия), и даже в них он остается вспомогательным инструментом [9].

Аккредитация высших учебных заведений и учебных программ как инструмент контроля качества высшего образования широко используется в

США, Австрии, Германии, Нидерландах, Чехии, Скандинавских странах, странах Балтии. Аккредитация предусматривает проверку ВУЗов и программ на соответствие определенным критериям, в результате чего ВУЗ может быть аккредитован или не аккредитован. С ее помощью обеспечиваются минимальные гарантии качества обучения. В разных странах аккредитация осуществляется государственными органами или независимыми агентствами [8].

3. Аудит эффективности использования материально-технической базы.

На данном этапе аудитору необходимо осуществить выборочное обследование помещений, которые используются для учебного процесса (аудиторий, компьютерных классов, мастерских, спортивного зала, библиотеки, читального зала) и вспомогательных помещений (столовой, буфета, медицинского кабинета, профилактория), учебного и научно-исследовательского оборудования, техники, мебели, электронной библиотек. Далее проводится анализ эффективности использования материально-технической базы путем наблюдения, опроса и анкетирования работников и студентов, а также анализ показателей: обеспеченности основными средствами; качественного состояния основных средств; интенсивности их движения; эффективности ис-

пользования (средний срок использования, средняя оборотность); фондоотдачи, фондоемкости.

Высокий уровень материально-технического обеспечения деятельности учебных заведений и внедрение новейших достижений науки и техники может быть достигнут за счет адекватного финансирования и эффективного его использования.

4. Аудит эффективности использования бюджетных средств.

К основным методическим приемам аудита эффективности в сфере образования принадлежат: наблюдение, обследование, анкетирование, опрос, экономический анализ, статистические расчеты, экономико-математические методы, исследование документов, аналитическое группирование, систематизированное изложение недостатков и документирование результатов. При этом могут анализироваться: результаты ранее осуществленных контролирующими органами контрольных мер; первичные планово-экономические документы; показатели статистической, финансовой и оперативной отчетности; данные интервьюирования, анкетирования, опрос студентов, работников и граждан.

Каждый этап проведения аудита эффективности включает ряд последовательных действий, результаты которых оформляются соответствующими документами (табл. 2).

Таблица 2 - Этапы проведения аудита эффективности в сфере образования

Этапы	Характеристика
1. Планирование работы (выбор вида аудита, определение его границ, разработка плана и программы проведения аудита)	Получение всестороннего понимания сферы образования, ее целей и действий; общий обзор сферы образования с целью идентификации границ риска, важных для достижения целей аудита; обзор основных систем, процедур и средств контроля; идентификация сферы образования для исследования и развития стратегического плана аудита; подготовка отчета о результатах изучения объекта аудита; определение границ аудита; окончательное определение целей аудита; определение критериев аудита; подготовка программы проведения аудита
2. Осуществление сбора информации и фактических данных для аудита эффективности (сбор информации и выводов, выявление фактов, представление полученных результатов)	Детализированное исследование и анализ данных аудита эффективности; сбор и исследование фактических данных аудита; анализ материалов других аудиторских проверок и результатов оценки работы; подготовка выводов по результатам аудиторской проверки; подготовка рекомендаций; обсуждение полученных данных, выводов и рекомендаций с руководством объекта проверки
3. Составление и представление отчета по результатам аудита эффективности (подготовка проекта отчета, согласование, внесение на обсуждение, представление отчета)	Подготовка выводов по итогам аудита эффективности; подготовка отчета о результатах аудита эффективности; утверждение отчета; представление отчета в законодательный орган, в высшие по отношению к объекту аудита органы управления
4. Контроль за выполнением рекомендаций аудита эффективности	Обзор ответов на рекомендации проведенного аудита; сбор и анализ фактических данных о выполнении рекомендаций проведенного аудита

Источник: составлено автором.

Характерным требованием к аудиту эффективности в сфере образования является то, что он не должен концентрироваться в целом на критических замечаниях, а быть, прежде всего, конструктивным, т.е. наиболее важным аспектом аудита эффективно-

сти являются выводы и рекомендации, направленные на повышение эффективности использования государственных средств объектом проверки, а не критика его деятельности.

Библиографический список

1. Агентство по контролю качества образования и развитию карьеры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.akkork.ru>.
2. Аудит эффективности в рыночной экономике / Е.И. Иванова, М.В. Мельник, В.И. Шлейников; под ред. С.И. Гайдаржи. – М.: КНОРУС, 2009. – 328 с.
3. Глобализация и конвергенция образования: технологический аспект: Научное издание / Под общ. ред. Ю. Б. Рубина. — М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшн», 2004. – 540 с.
4. Ефремова Н.Ф. Образовательный аудит качества учебного процесса и его результатов // Стандарты и мониторинг в образовании, 2004, № 5. – С. 19-22.
5. Майсигова Л.А. Проблемы классификации видов контроля // Экономический анализ: теория и практика. 2009. - №9. С. 30-37.
6. Реформа и развитие высшего образования. Программный документ. Париж: Изд-во ЮНЕСКО, 1995. 49 с.

7. Роджерсон Дж.Х. Использование аудита при проверке качества образовательных программ // Качество. Инновации. Образование, 2002, № 3. – С. 61-64.
8. Рубин Ю.Б. Современное образование: качество, стандарты, инструменты: монография. – М.: Маркет ДС, 2009. – 336 с.
9. Трайнев В.А. Повышение качества высшего образования и Болонский процесс. Обобщение отечественной и зарубежной практики / Трайнев В.А., Мкртчян С.С., Савельев А.Я. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 392 с.

References

1. Agentstvo po kontrolyu kachestva obrazovaniya i razvitiyu kar'ery [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.akkork.ru>.
2. Audit effektivnosti v rynochnoj ekonomike / E.I. Ivanova, M.V. Mel'nik, V.I. Shlejnikov; pod red. S.I. Gajdarzhi. – М.: KNORUS, 2009. – 328 s.
3. Globalizatsiya i konvergentsiya obrazovaniya: tekhnologicheskij aspekt: Nauchnoe Izdanie / Pod obshch. red. K.U. B. Rubina. – М.: ООО «Market DS Korporejshn», 2004. – 540 s.
4. Efremova N.F. Obrazovatel'nyj audit kachestva uchebnogo processa i ego rezul'tatov // Standarty i monitoring v obrazovanii, 2004, № 5. – S. 19-22.
5. Majsigova L.A. Problemy klassifikadi vidov kontrolya // Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika. 2009. №9. S. 30-37.
6. Reforma i razvitiye vysshego obrazovaniya. Programmnyj dokument. Parizh: Izd-vo YUNESKO, 1995. 49 s.
7. Rodzherson Dzh.H. Ispol'zovanie audita pri proverke kachestva obrazovatel'nyh programm // Kachestvo. Innovatsii. Obrazovanie, 2002, № 3. – S. 61-64.
8. Rubin YU.B. Sovremennoe obrazovanie: kachestvo, standarty, instrumenty: monografiya. – М.: Market DS, 2009. – 336 s.
9. Trajneev V.A. Povyshenie kachestva vysshego obrazovaniya i Bolonskij process. Obobshchenie otechestvennoj i zarubezhnoj praktiki / Trajneev V.A., Mkrтчyan S.S., Savel'ev A.YA. – М.: Izdatel'sko-torgovaya korporatsiya «Dashkov i K», 2008. – 392 s.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА С ПОМОЩЬЮ ВНЕДРЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ ЧЕРЕЗ «ЭЛЕКТРОННЫЙ БЮДЖЕТ»

Пугоева З.Б., аспирант Ингушский государственный университет

Аннотация: Статья посвящена анализу путей совершенствования бухгалтерского учета. Особое внимание уделено выявлению достоинств и недостатков информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет».

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бюджет, автоматизация, финансирование.

Abstract: Article is devoted to the analysis of ways of improvement of accounting. Special attention is paid to identification of merits and demerits of the information management system by public finance «The electronic budget».

Keywords: accounting, budget, automation, financing.

Переход на «Электронный бюджет» является требованием времени и международным стандартом. Сторонники внедрения «Электронного бюджета» считают, что он поможет усилить подотчетность государственных органов перед обществом, иными словами, «Электронный бюджет» повысит прозрачность и эффективность использования и применения бюджетных средств.

На данном этапе своего развития наша страна переживает этап активного развития информационных технологий.

Актуальность темы данного исследования обусловлена тем, что для того чтобы обеспечить надежное информационное управление деятельностью какой-либо некоммерческой организации, необходимо совершенствование бухгалтерского учета. А совершенствование возможно только при помощи информационных технологий.

Бухгалтерский учет является основополагающим, самым важным, управленческим звеном для всех организаций непроизводственного типа. Благодаря бухгалтерскому учету становится возможным устранять имеющиеся отклонения от установленных норм. Рассмотрим особенности бухгалтерского учета в бюджетных организациях [9, с.93].

Бухгалтерский учет в бюджетной организации - это системный учет всех операций с бюджетным капиталом. Реализация этого процесса происходит в соответствии с «Законом о бюджетной классификации», «Инструкцией по бюджетному учету», а также с прочими нормативно-правовыми актами.

Бюджетный учет является упорядоченной системой, которая осуществляет сбор, регистрацию и обобщение информации о том, в каком состоянии находятся финансовые активы и обязательства России, ее субъектов, а также активы муниципальных образований, в том числе о тех операциях, которые приводят к тому, что вышеуказанные активы и обязательства подвергаются.

В учреждениях главной задачей бухучета является непосредственное обеспечение регулярного контроля за тем как исполняются сметы доходов и расходов. Более того, бухгалтерский учет необходим для контролирования состояния производимых расчетов.

Наиболее важными задачами бухгалтерского учета являются следующие [7, с.63-64]:

-бухгалтерский учет способствует формированию полной информации о деятельности организации, а также о ее имущественном положении. Данная информация необходима всем внутренним пользователям бухгалтерской отчетности, таким как руководители, учредители, участники и собственники имущества организации. Более того, эта информация необходима и инвесторам, кредиторам и др.;

-бухгалтерский учет обеспечивает внутренних и внешних пользователей бухгалтерской отчетности информацией, необходимой для того чтобы контролировать соблюдение законов России, которые регулируют процесс осуществления хозяйственных операций;

-благодаря ведению бухгалтерского учета предотвращаются отрицательные результаты хозяйственной деятельности организации и выявляются внутрихозяйственные резервы обеспечения ее финансовой устойчивости.

В соответствии с положениями закона «О бухгалтерском учете», к бухгалтерскому учету выдвигается ряд требований, таких как:

-вести бухгалтерский учет имущества и обязательств, а также хозяйственных операций необходимо исключительно в рублях;

-вести учет имущества, которое является собственностью организации, необходимо отдельно от имущества, которое находится у данной организации, но является имуществом других юридических лиц;

-необходимо вести бухгалтерский учет с момента регистрации организации и до ее ликвидации;

-вести бухгалтерский учет необходимо двойной записью на взаимосвязанных счетах, которые включены в рабочий план счетов бухгалтерского учета;

-необходимо регистрировать все хозяйственные операции, а также результаты инвентаризации. Пропуски и изъятия не допускаются;

-учет текущих затрат на производство продукции и капитальные вложения ведется раздельно;

-в качестве основания для записи в учетных регистрах выступают первичные учетные документы. Составление первичных учетных документов производится в процессе совершения хозяйственных операций. Обязательным условием является наличие в первичных документах необходимых реквизитов.

В процессе ведения бухгалтерского учета необходимым является применение новых методик, которые позволяют отразить процесс введения в хозяйственный оборот особых видов имущества и взаимоотношений участников.

В последнее время были приняты нормативные законодательные акты, которые оказали существенное влияние на изменение методики ведения бухгалтерского учета в бюджетных организациях.

Однако, хотя с ведением бухгалтерского учета на предприятиях и связано немало количество трудностей и проблем, которые, помимо прочего, увеличиваются еще и за счет постоянно меняющегося законодательства, бухгалтерский учет является обязательным для всех организаций и предприятий, которые находятся на территории Российской Федерации.

Стоит отметить, что бухгалтерский учет в бюджетных организациях обладает своими специфическими особенностями, которые обусловлены нормативными правовыми актами, регламентирующими учет и отчетность во всех бюджетных организациях [8, с.71].

Среди особенностей бухгалтерского учета в бюджетных организациях можно выделить следующие:

-организация учета в разрезе статей бюджетной классификации;

-контроль исполнения сметы расходов;

-выделение в учете кассовых и фактических расходов;
-отраслевые особенности учета в учреждениях бюджетной сферы (здравоохранения, образования, науки).

Именно эти отличительные особенности бухучета в организациях бюджетного типа являются причиной того, что бухгалтерский учет нуждается в постоянном улучшении, совершенствовании.

Совершенствование бухгалтерского учета – это целенаправленный, регулярный и разносторонний процесс, включающий в себя выстраивание и совершенствование структуры бухучета, внедрение современных технологий обработки учетной информации и т.д. [4, с.74].

В последнее время очень активная работа ведется по совершенствованию и разработке новых усовершенствованных программ бухучета. На основании некоторых положений Программы Правительства России по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года, которая была утверждена посредством распоряжения Правительства Российской Федерации от 30 июня 2010 г. №1101-р, была разработана Концепция развития государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет».

Необходимость во внедрении и развитии данной системы была обусловлена тем, что деятельность всех государственных и муниципальных органов должна быть ясной, открытой, и, что самое важное, подотчетной. Тем самым финансовое управление организациями сектора госуправления сможет в несколько раз улучшить свою эффективность и качество, используя сформированное по новой концепции единое информационное пространство, а также информационные и телекоммуникационные технологии в сфере управления общественными финансами [2, с.105].

Стоит отметить, что большинство исследователей считают, что «Электронный бюджет» является гарантом того, что бухучет станет открытым, прозрачным и деятельность органов государственной власти и органов местного самоуправления станет полностью подотчетной. Более того, повысится качество управления финансами в организациях, относящихся к сектору государственного управления. «Электронный бюджет» будет способствовать созданию необходимых условий для того, чтобы максимально эффективно использовать бюджетные средства и активы публично-правовых образований, благодаря тому, что будет сформировано единое информационное пространство, а также будут применяться информационные и телекоммуникационные технологии в сфере управления общественными финансами. Именно в этом и заключается самая главная цель, к достижению которой стремились при создании и развитии «Электронного бюджета».

В результате внедрения данной системы будут достигнуты следующие цели:

1) результаты финансово – хозяйственной деятельности, а также процессы принятия решения станут максимально открытыми и прозрачными. Таким образом, общество не только получит свободный доступ к отчетным данным, проектам и прогнозам, но также и будет иметь возможность проследить за логикой принятия определенной организацией того или иного решения;

2) всякая финансовая информация будет связана с конечным результатом, иначе говоря, любая информация будет доступна для определенного пользователя;

3) все локальные информационные системы в каждом учреждении будут переведены на так называемые «облачные технологии». Облачные технологии позволяют осуществить переход к единой системе для всех участников бюджетного процесса, внутри

которой установлены единые правила для всех. На данный момент в России около 20 000 учреждений на федеральном уровне тратят огромные средства на то, чтобы приобрести, доработать и ежегодно сопровождать бухгалтерские программы [10, с.97].

Отметим, что в данной системе есть определенные недостатки требующие доработки:

- отсутствует необходимое техническое оснащение. Полноценная интеграция различного рода учреждений представляется тяжело осуществимой, так как часть из них перешло на современное оборудование и использует в своей деятельности современные программные продукты, в то время как оставшаяся часть работает, используя программные продукты и технику прошлого века.

- существует необходимость в том, чтобы система адаптировалась под нужды тех, кто является конечными пользователями. В рассматриваемом нами случае, это публично-правовые образования. Данную проблему можно решить, если региональный сегмент «Электронного бюджета» будет создаваться региональными разработчиками.

- для того чтобы решить все основные приоритетные задачи в рамках концепции «Электронный бюджет» необходима увязка во всех системах т.е. в государственных закупках, бюджетном учете, а также за контролем [3, с.96].

Однако, данная система обладает рядом плюсов. Неоспоримыми преимуществами «Электронного бюджета» являются следующие:

- способствует унификации и упрощению процесса составления и представления регламентированной отчетности. Таким образом, решается проблема необходимости многоразового введения информации в базу;

- способствует тому, что произойдет переход на юридически значимый документооборот в сфере управления общественными финансами;

- автоматизация процедуры обработки документов, а также контроля за тем, чтобы все поручения были исполнены в срок. Иными словами, способствует созданию централизованного, современного хранилища нормативных и правовых актов;

- более того, огромные средства будут сэкономлены в связи с отсутствием необходимости закупать и поддерживать программное обеспечение для проектирования и исполнения бюджета;

- процесс прохождения документов будет ускорен, так как будет организован безбумажный документооборот с применением ЭЦП между организацией и его распорядителем;

- появится возможность проектировать и исполнять бюджет совместно с подведомственными учреждениями в единой базе данных;

- появится возможность проводить анализ хода проектирования и исполнения бюджета с любой степенью детализации в онлайн - режиме;

- также «Электронный бюджет» дает возможность контролировать деятельность главных распорядителей бюджетных средств и государственных учреждений в онлайн - режиме;

- и, наконец, представляется возможность вести контроль над процессами планирования и исполнения бюджета населением [6, с.56-57].

Для того чтобы создать систему «Электронный бюджет» в первую очередь необходимо перейти с бумажного документооборота на электронный. Главное преимущество при этом заключается в том, что все документы, которые используются в бухгалтерском учете, будут переведены на электронный носитель. Для этого необходима определенная система формуляров. Отметим, что для данной системы рекомендуется иметь функцию распознавания пользователей, рекомендовано также обеспечить повышение диалогового взаимодействия всех пользователей системы, что в разы позволяет облегчить работу.

Именно для этого была разработана система «личного кабинета». Отличием данной системы является то, что она предоставляет каждому своему пользователю, не зависимо от его территориального расположения, интерактивный доступ к информационным ресурсам. В этом и заключается главное преимущество в финансовой деятельности [5, с.98].

Следует учесть, что создание «Электронного бюджет» поможет упростить, стандартизировать представление и составление регламентированной отчетности, что позволило, исключить ввода информации вручную. Именно благодаря данной системе, время, необходимое на то, чтобы обработать финансовую и управленческую документацию, сократится в несколько раз. Также в более ускоренном временном периоде будет производиться и формирование финансовых отчетов любого вида.

Также будут автоматизированы и упрощены процессы обработки документов и проведение контроля над выполнением поручением. Благодаря тому, что в данной системе весь документооборот будет электронным, упрощен и ускорен процесс прохождения документа от учреждения к его главному распорядителю и обратно [1, с.112].

Считаю целесообразным, внедрить единое пространство доверия электронной подписи, которое можно получить в территориальном органе федерального казначейства, для того чтобы обеспечить электронное взаимодействие пользователей.

При реализации системы «Электронного бюджета» можно столкнуться с рядом таких проблем, как:

- во-первых, как мы уже говорили ранее, отсутствует необходимое техническое оснащение;
- во-вторых, специалисты, работающие в учреждениях, планирующих перейти на систему «Электронного бюджета» нуждаются в профессиональной переподготовке, чтобы правильно и грамотно пользоваться новой программой, и не испытывать

трудности технического характера, связанные с заменой программного продукта;

- в-третьих, не стоит забывать, что все субъекты нашей страны развиваются по-разному, и обладают своей спецификой. Применение одной и той же методики ко всем подряд не даст положительного результата. Именно поэтому важным условием является то, чтобы система была востребованной и продуктивно функционировала. Для этого необходимо, чтобы новая внедренная система решала управленческие задачи субъекта РФ, а также учитывала специфику каждого региона.

- и, наконец, в-четвертых, большая проблема заключается в неготовности российских разработчиков программного обеспечения включиться в работу, направленную на создание компонентов системы «Электронный бюджет» из-за узкой специализации, т.е. в стране сложилась ситуация, когда одна организация работает исключительно с государственными закупками, другая занимается только бюджетным учетом или отчетностью, третья – только казначейским учетом. Именно поэтому для того, чтобы решить задачи, которые стоят в рамках концепции «Электронного бюджета», разработчик должен быть компетентен во всех вопросах [9, с.42].

Отметим, что в основном все бюджетные организации официально перешли на систему «электронный бюджет» с 2017 года. Были реализованы мероприятия по внедрению подсистем системы «электронный бюджет» для автоматизации некоторых функций, разработана нормативно-правовая база в части создания рабочих групп и регламентов их взаимодействия.

Подводя итоги можно подчеркнуть, что система создала возможность автоматизации и упрощения учета и отчетности, которая формируется посредством единого ввода, в режиме реального времени. Все это также обеспечило представление информации пользователям разных категорий в соответствии с регламентируемым доступом к отчетности.

Библиографический список

1. Белов А. Н. Бухгалтерский учет в учреждениях непромышленной сферы. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2014.
2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность : учеб. пособие / под ред. Ю. И. Сигалова, А. И. Трубилина. – М. : ИНФРА-М, 2015.
3. Бухгалтерский учет в бюджетных организациях. – М.: «ПРИОР», 2012.
4. Бюджетные организации: /План счетов. Корреспонденция субсчетов. –М.: «ПРИОР», 2010.
5. Жоромская М.М., Долгая В.М. Бухгалтерский учет и налогообложение в бюджетных организациях. Комментарий. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Книжный мир, 2014.
6. Земляченко С.В. Новый порядок бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях// Главбух.-2016.-№5.
7. Кондраков Н.П., Кондраков И.Н. Бухгалтерский учет в бюджетных организациях. –изд. 2-е перераб. и доп. –М.: «Проспект», 2014.
8. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет : учебник / Н. П. Кондраков. – М. : Проспект, 2013.
9. Митюкова Э.С Некоммерческие организации. Правовое регулирование, бухгалтерский учет и налогообложение. –АйСи Групп, 2016.
10. Никандрова Л.К., Гулина И.В.: Бухгалтерский управленческий учет. Учебное пособие. – Логос, 2012.

References

1. Belov A. N. Buhgalterskij uchet v uchrezhdeniyah neproizvodstvennoj sfery. 2-e izd., pererab. i dop. M.: Finansy i statistika, 2014.
2. Buhgalterskaya (finansovaya) otchetnost' : ucheb. posobie / pod red. YU. I. Sigalova, A. I. Trubilina. – M. : INFRA-M, 2015.
3. Buhgalterskij uchet v byudzhetnyh organizacijah. – M.: «PRIOR», 2012.
4. Byudzhetnye organizacii: /Plan schetov. Korrespondenciya subschetov. –M.: «PRIOR», 2010.
5. Zhoromskaya M.M., Dolgaya V.M. Buhgalterskij uchet i nalogooblozhenie v byudzhetnyh organizacijah. Kommentarij. 2-e izd., pererab. i dop. M.: Knizhnyj mir, 2014.
6. Zemlyachenko S.V. Novyj porjadok buhgalterskogo ucheta v byudzhetnyh uchrezhdeniyah// Glavbuh.-2016.-№5.
7. Kondrakov N.P., Kondrakov I.N. Buhgalterskij uchet v byudzhetnyh organizacijah. –Izd. 2-e pererab. i dop. – M.: «Prospekt», 2014.
8. Kondrakov, N. P. Buhgalterskij (finansovij, upravlencheskij) uchet : uchebnik / N. P. Kondrakov. – M. : Prospekt, 2013.
9. Mityukova E.H.S Nekommercheskie organizacii. Pravovoe regulirovanie, buhgalterskij uchet i nalogooblozhenie. –АйСи Групп, 2016.
10. Nikandrova L.K., Gulina I.V.: Buhgalterskij upravlencheskij uchet. Uchebnoe posobie. – Logos, 2012.

ФАКТОРЫ ВЫСОКОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Пыркова Г.Х., к.э.н., старший преподаватель КФУ, Институт управления, экономики и финансов

Мустафина А.А., к.э.н., старший преподаватель, КФУ, Институт управления, экономики и финансов

Ибрагимова К.М., КФУ, Институт управления, экономики и финансов

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы, посвященные инвестиционной деятельности Республики Татарстан. Изучены составляющие инвестиционного климата на сегодняшний день. Отдельное внимание было уделено вопросам создания благоприятной инфраструктуры поддержки предпринимательства в республике: особых экономических зон, промышленных парков, технопарков. Оценка состояния благоприятности инвестиционного климата региона является актуальной с точки зрения оценки влияния на развитие инвестиционного потенциала РФ. Представленная информация в статье может быть интересна и научным работникам, и практикам, занятым в институциональной среде развития инвестиционной привлекательности регионов РФ.
Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, особые экономические зоны.

Abstract: This article discusses the issues on investment activity in the Republic of Tatarstan. Studied components of investment climate today. Special attention was paid to the creation of an enabling infrastructure to support entrepreneurship in the Republic: the special economic zones, industrial parks, technology parks. Assessment of the status of a favorable investment climate in the region is relevant in terms of development impact assessments of the investment potential of the Russian Federation. The information provided in the article might be interesting and researchers, and practitioners engaged in institutional development Wednesday the investment attractiveness of the Russian regions.
Keywords: investment, investment attractiveness, investment climate, special economic zones.

Для увеличения объема привлекаемых инвестиций, для успешного функционирования и развития хозяйственного сектора экономики необходимы определенные условия, такие как экономическая и политическая стабильность, устойчивая финансово-кредитная система, эффективное законодательство и т.д. Одним из ключевых макроэкономических факторов, определяющих инвестиционную активность хозяйствующего субъекта и говорящий об инвестиционной привлекательности региона, является инвестиционный климат [10;49].

Инвестиционный климат в данной работе будет рассмотрен как количественная и качественная характеристика хозяйственной системы, влияющей на инвестиционную деятельность. При таком подходе инвестиционный климат приравнивается к инвестиционной привлекательности [2;100]. На увеличение инвестиционной привлекательности оказывают влияние множество факторов, которые будут описаны на примере Республики Татарстан.

Под инвестиционным климатом в данной работе будет изучаться обобщенная характеристика комплекса социальных, экономических, организационных, правовых, политических, социокультурных условий, предполагающих привлекательность и целесообразность инвестирования в ту или иную хозяйственную систему (экономику страны, региона, корпорации).

На рисунке 1 можно увидеть, что инвестиционный климат региона, включающий в себя ряд показателей, может быть представлен в виде двух составляющих: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск (рис.1).

Методы оценки инвестиционного климата на практике достаточно разнообразны. Они основываются на различных показателях, по совокупности которых стране или региону, или городу присваивается инвестиционный рейтинг [12;85-86].



Рисунок 1 - Составляющие инвестиционного климата региона.
Источник: Собственная разработка авторов

Рейтинг является одним из ключевых индикаторов для инвесторов, не имеющих квалификации самостоятельно осуществлять исследования и по-

этому ориентирующихся на оценки рейтинговых агентств.

Таблица 1 - Инвестиционный риск регионов РФ в 2016 году

Ранг риска		Ранг потенциала 2016 год	Регион (субъект Федерации)	Средневзвешенный индекс риска, 2016 год	Изменение индекса риска, 2016 год к 2015 году, увеличение(+), снижение(-)
2016 год	2015 год				
1	1	4	Краснодарский край	0,142	-0,009
2	3	49	Тамбовская область	0,142	-0,022
3	2	40	Липецкая область	0,146	-0,014
4	4	22	Ленинградская область	0,148	-0,022
5	9	2	Московская область	0,159	-0,020
6	5	37	Курская область	0,163	-0,013
7	8	6	Республика Татарстан	0,164	-0,015

На протяжении последних лет Республика Татарстан стабильно входит в число наиболее привлекательных для инвестирования регионов, что под-

держивается сочетанием высокого инвестиционного потенциала и низкого инвестиционного риска (Таблица 1)[11].

Таблица 2 - Национальный рейтинг инвестиционного климата в РФ

Регион	Место в рейтинге 2016	Место в рейтинге 2015	Изменение позиции 2015-2016
Республика Татарстан	1	1	0
Белгородская область	2	3	1
Калужская область	3	2	-1
Тульская область	4	10	6
Тюменская область	5	15	10
...
Москва	10	13	3

С 2015 года в Российской Федерации определяется национальный рейтинг состояния инвестиционного климата, оценивающий действия региональных властей по формированию благоприятных условий ведения бизнеса и определяющий успешные проекты. Как видно в таблице 2, Республика Татарстан по итогам последних двух лет в данном рейтинге занимает первое место по совокупности показателей, перечисленных на рисунке 1[9].

В 2016 году в Республике Татарстан, вопреки сохранению геополитической напряженности и ре-

жима санкций, по основным макроэкономическим показателям наблюдается устойчивая положительная динамика, опережающая среднероссийские тенденции.

По итогам года темп роста валового регионального продукта (ВРП) республики составил 102,5% в сопоставимых ценах к уровню 2015 года. Объем валового регионального продукта в 2016 году равен 1 трлн 944,1 млрд рублей. Изменения ВРП Республики Татарстан и ВВП Российской Федерации представлены на рисунке 2[7].

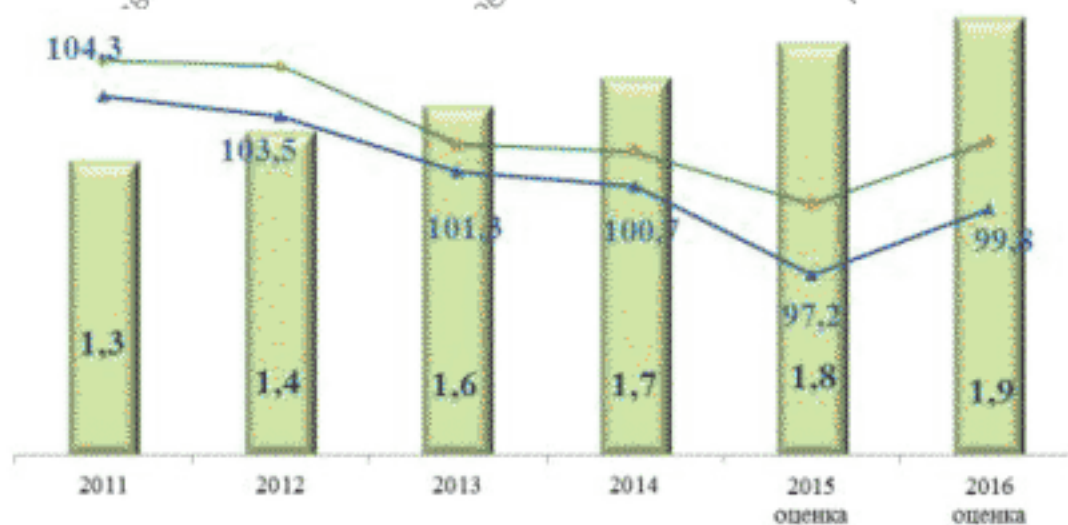


Рисунок 2 - Динамика ВРП Республики Татарстан и ВВП Российской Федерации

Несмотря на небольшое снижение ВВП в Российской Федерации в изучаемом нами регионе валовый продукт сохраняет темпы роста.

Следует отметить, что благодаря высокому уровню развития инфраструктуры, территориальному размещению промышленных предприятий, РТ обладает ярко выраженным отраслевым профилем производства и инвестиций.

На общеэкономическую динамику в 2016 году, положительное влияние оказали такие отрасли, как промышленность, сельское хозяйство, строительство.

В структуре экономики наибольший удельный вес занимает промышленность – 42,5% (в том числе, добыча полезных ископаемых – 20,7%, обрабатывающие производства – 19,2%, производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 2,6%), оптовая и розничная торговля – 14,5%, строительство – 8,4% и сельское хозяйство – 7,6%. Структура производства ВВП по видам экономической деятельности в 2016 году приведена на рис. 3[13].



Рисунок 3 - Структура Производства ВВП по видам экономической деятельности в 2016 году, %

Объем валового регионального продукта на душу населения в 2016 году составил 501,4 тыс. рублей, увеличившись по сравнению с предыдущим

годом на 6,1%. ВРП на душу населения приведен на рис. 4.

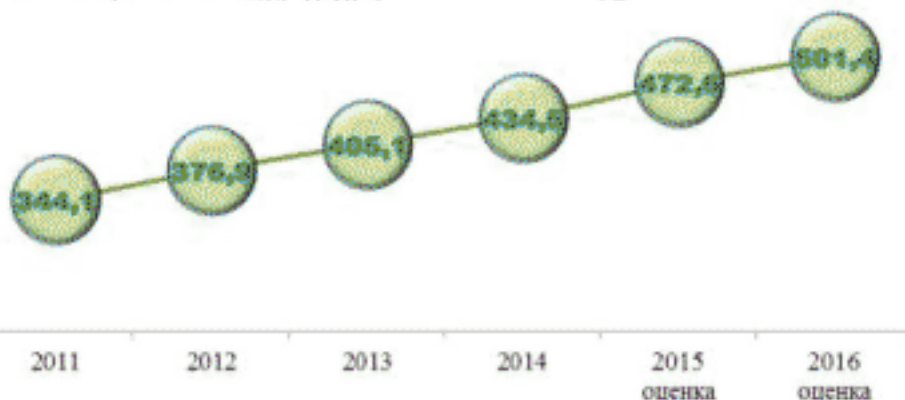


Рисунок 4 - Валовый региональный продукт на душу населения, тыс. рублей

Развитие промышленного сектора вызывает значительное влияние на тенденции развития экономики в целом, так как образует более 40% валового регионального продукта Республики Татарстан.

Рассмотрим подробнее составляющие инвестиционной привлекательности Республики Татарстан[1;27-29].

1)РТ и Казань в отдельности на протяжении 2009-2016гг. выступают в роли площадок для проведения крупных спортивных и выставочных мероприятий: Универсиада-2013, чемпионат FINA, чемпионат FIFA-2018, Worldskills Expo-2019. Перечисленные события в региональной экономике на протяжении последнего десятилетия Татарстана вели к росту затрат на инфраструктуру одновременно привлекая инвесторов.

2)Для привлечения инвестиций в республику функционирует благоприятная инфраструктура поддержки предпринимательства-особые экономические зоны. В 2016г. их резиденты выпустили про-

дукцию на 167,5млрд.рублей, что соответствует 8,5% от общего объема промышленного производства[5].

В настоящее время в республике успешно работает особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Алабуга». На сегодняшний день в ОЭЗ «Алабуга» в качестве резидентов присутствует 48 компаний. Резиденты особой экономической зоны представлены тремя ключевыми кластерами: производство автомобилей и автокомпонентов, переработка полимеров в готовую продукцию, производство строительных материалов. Также осуществляется реализация проектов в сфере пищевой промышленности, деревообработки, производства стекла, композиционных материалов, машиностроения.

Общий объем заявленных инвестиций резидентами ОЭЗ «Алабуга» составляет 153,5 млрд. руб., объем освоенных инвестиций резидентами за весь период деятельности по предварительным данным

по состоянию на 01.01.2016 составил 96,1 млрд. руб. 22 резидентами ОЭЗ «Алабуга» создано 5504 рабочих места. Данная площадка обеспечивает порядка 70% выручки всех российских особых экономических зон. К 2023 году планируется привлечь 120 компаний-резидентов с объемом заявленных инвестиций 360 млрд руб.

3) Программа строительства высокотехнологичных городов и территорий, обеспеченных или гарантированных федеральным бюджетом. Это в первую очередь динамично развивающийся объект Иннополис, на территории которого создана Особая экономическая зона. В соответствии с перспективным планом развития ОЭЗ «Иннополис» к 2024 году на его территории планируется размещение около 350 резидентов, в планах создание свыше 13 тысяч рабочих мест. В будущем Иннополис должен стать одним из передовых центров знаний, определяющих современные стандарты разработки и коммерциализации новых продуктов и технологий[4].

Одним из новейших направлений для инвестирования в Республике Татарстан является образованная решением Правительства Российской Федерации, территория опережающего социально-экономического развития «Набережные Челны» (ТОР). На начало 2017г. в данном моногороде открыли свои производственные линии 7 резидентов, выручка за 2016г. составила 2,6млрд.рублей, всего создано 1300 рабочих мест. В будущем предполагается открытие таких территорий в моногородах Зеленодольск и Нижнекамск.

4) Индустриализация экономики Татарстана по новому технологическому укладу – создание технопарков, научно-производственных кластеров, ИТ-инкубаторов с привлечением иностранных инвесторов. К ним можно отнести технопарк «Идея», ГАУ «Технопарк в сфере высоких технологий «ИТ-парк»[8]. ИТ-парк специализируется на проектах, направленных на массовую коммерциализацию в области информационно-коммуникационных технологий, к инновационным разработкам татарстанских ИТ-компаний, работающих на данной площадке можно отнести:

- систему электронного документооборота;
- инфомат для предоставления государственных услуг в электронном виде;
- систему координации работы экстренных служб «ГЛОНАСС+112».

Одним из первых успешных индустриальных парков России является Камский индустриальный парк «Мастер», предлагающий сочетание низкой стоимости аренды помещения и высокого качества необходимой инфраструктуры. Преимущества парка высоко оценили уже более 260 предприятий резидентов, в числе которых есть и мировые бренды, такие как: Daimler AG, Magna International, Tirsan Kardan, Haler, Leoni, ROTOTECH SRL и многие другие[5].

5) Социальная программа по строительству доступного жилья с привлечением частных застройщиков, равно как и широкая программа строительства детских садов (темпы прироста числа учреждений на 2000% выше среднероссийских).

6) Наличие Стратегии социально-экономического развития Татарстана до 2030 года, содержащей ключевые этапы развития, направленные на повышение инвестиционной привлекательности региона. Основным результатом реализации Стратегии, помимо достижения глобальной конкурентоспособности, должно стать повышение уровня консолидации общества, степени заинтересованности и участия каждого жителя в развитии республики[8].

7) Создание центрального информационного ресурса Татарстана в инвестиционной сфере - инвестиционного портала РТ. На портале представлена вся востребованная информация инвестору: актуальные данные о социально-экономическом положении РТ, сведения об инвестиционных проектах федерального, регионального и местного значения, особенности инвестиционного законодательства республики, данные о кредитных и инвестиционных рейтингах республики и картографическая информация и т.д.[3].

8) Внедрение «дорожных карт», направленных на достижение значений целевых моделей, упрощения процедур ведения бизнеса и повышения инвестиционной привлекательности региона и РФ в целом.

9) В Республике Татарстан на сегодняшний день сформировалась необходимая институциональная среда для сохранения инвестиционной привлекательности региона, представленная на рисунке 4. Работа данных институтов направлена на выработку решений по устранению системных проблем развития бизнеса, снижению административных барьеров, а также внедрению лучших проектов[6;275].

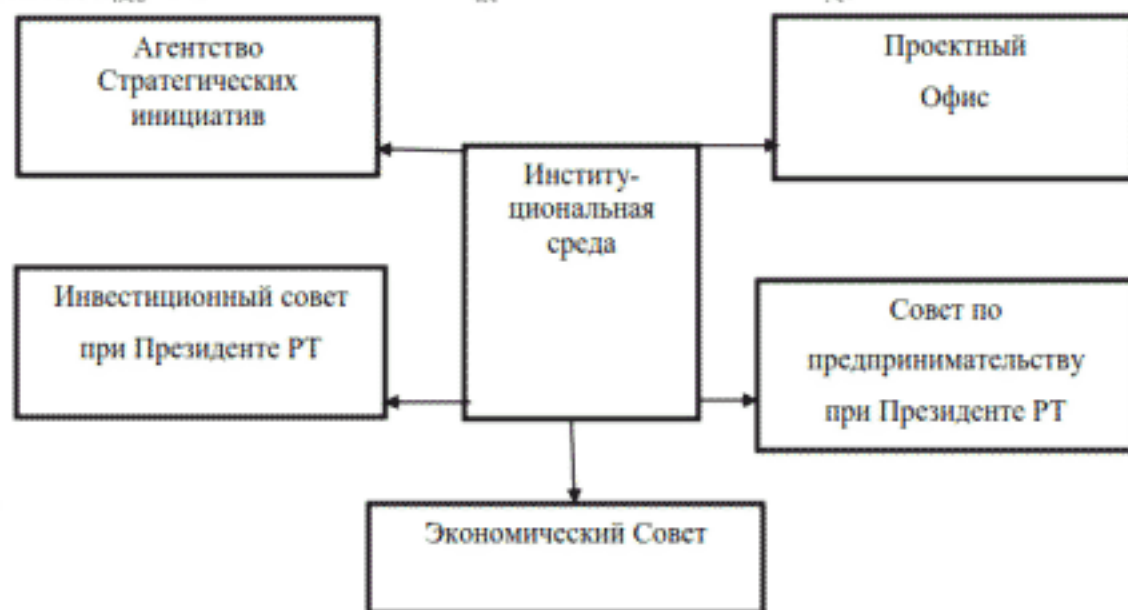


Рисунок 4 - Институты государства инвестиционной привлекательности РТ
 Источник: Собственная разработка авторов

Тем не менее, кроме преимуществ региона, необходимо сказать и о ряде проблем:

- несбалансированность инвестиционного портфеля;
- отсутствие должной организации деятельности участников финансового рынка, работающих в Республике Татарстан;
- недостаточная поддержка развития малого и среднего бизнеса;
- неэффективно организованный менеджмент в сбытовой и производственной политике;
- недостаточный уровень финансовой грамотности населения.

Заключение

В результате проведенного анализа в статье составленных инвестиционной привлекательности Республики Татарстан можно выделить следующие составляющие успеха на рынке привлечения потенциальных инвесторов, которые можно рекомендовать всем соседним регионам РФ:

- наличие обоснованно сформулированной стратегии социально-экономического развития региона на долгосрочную перспективу;

- информационная открытость региона, т.е. наличие инвестиционного портала;
- создание благоприятной инфраструктуры поддержки предпринимательства: особых экономических зон, промышленных парков, технопарков;
- формирование необходимой институциональной среды с поддержкой государственных органов власти;
- наличие «дорожных карт» развития инвестиционной привлекательности региона.

И как следствие увеличение показателя валового регионального продукта региона и высокие места в инвестиционном рейтинге РФ.

В заключении хочется отметить, что на сегодняшний день в РТ созданы все условия для повышения инвестиционного климата, для активной реализации высокоэффективных и быстроокупаемых инвестиционных проектов и развития мощностей по производству конкурентоспособной продукции, для привлечения иностранных инвесторов.

Библиографический список

1. Адиятуллина Э.Т.Галимзянов Р.Р. Оценка регионального экономического потенциала Республики Татарстан / Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. №12, с.25-31.
2. Вякина И.В., Александров Г.А., Скворцова Г.Г. Инвестиционный климат региона: сущность и составляющие системы / Российское предпринимательство. 2012. № 16 (214). с. 98-103.
3. Инвестиционный портал Республики Татарстан - <http://www.invest.ru>.
4. Иннополис - <http://www.innopolis.com>.
5. Камский индустриальный парк «Мастер» - <http://www.kipmaster.ru>.
6. Кайгородова Г.Н., Мустафина А.А. Методы управления рисками предприятий реального сектора экономики / В кн. «Взаимодействие финансово-кредитных институтов и предприятий реального сектора в реализации инновационной деятельности» монография / Под общ. ред. И.Т.Насретдинова, А.А.Айупова. М:РУСАЙНС. 2016, с. 274-280.
7. Министерство промышленности и торговли Республики Татарстан - <http://mpt.tatarstan.ru>.
8. Министерство экономики Республики Татарстан - <http://mert.tatarstan.ru>.
9. Национальное рейтинговое агентство - <http://ra-national.ru>.
10. Никонова Т.В. Факторы и условия эффективного использования инновационного потенциала / Вестник Казанского государственного финансово-экономического института. 2006. № 3. с. 48-51.
11. Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА») - <http://raexpert.ru>.
12. Салимов Л.Н. Сущность инвестиционной активности и ее значение в управлении региональной экономикой / Вестник Челябинского государственного университета. 2009. №9(147), с.83-88.
13. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан - <http://www.tatstat.ru>.

References

1. Adiyatullina E.H.T.Galimzyanov R.R. Otsenka regional'nogo ehkonomicheskogo potentsiala Respubliki Tatarstan / Ekonomika i menedzhment innovatsionnykh tekhnologij. 2016. №12, s.25-31.
2. Vyakina I.V., Aleksandrov G.A., Skvortsova G.G. Investitsionnyj klimat regiona: sushchnost' i sostavlyayuyushchie sistemy / Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2012. № 16 (214). s. 98-103.
3. Investitsionnyj portal Respubliki Tatarstan - <http://www.invest.ru>.
4. Innopolis - <http://www.innopolis.com>.
5. Kamskij Industrial'nyj park «Master» - <http://www.kipmaster.ru>.
6. Kajgorodova G.N., Mustafina A.A. Metody upravleniya riskami predpriyatij real'nogo sektora ehkonomiki / V kn. «Vzaimodejstvie finansovo-kreditnykh institutov i predpriyatij real'nogo sektora v realizacii innovacionnoj deyatel'nosti» monografiya / Pod obshch.red. I.T.Nasretdinova, A.A.Ayupova. M:RUSAINS. 2016, s. 274-280.
7. Ministerstvo promyshlennosti i torgovli Respubliki Tatarstan - <http://mpt.tatarstan.ru>.
8. Ministerstvo ehkonomiki Respubliki Tatarstan - <http://mert.tatarstan.ru>.
9. Nacional'noe rejtingovoe agentstvo - <http://ra-national.ru>.
10. Nikonova T.V. Faktory i usloviya ehfektivnogo ispol'zovaniya innovacionnogo potentsiala / Vestnik Kazanskogo gosudarstvennogo finansovo-ehkonomicheskogo instituta. 2006. № 3. s. 48-51.
11. Rejtingovoe agentstvo RAEX («Ekspert RA») - <http://raexpert.ru>.
12. Salimov L.N. Sushchnost' investitsionnoj aktivnosti i ee znachenie v upravlenii regional'noj ehkonomikoj / Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta. 2009. №9(147), s.83-88.
13. Territorial'nyj organ federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Respublike Tatarstan - <http://www.tatstat.ru>.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КУЛЬТУР И ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ТРУДОВОГО ОПОРТУНИЗМА ПРИ ВНЕДРЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Пяткова О.Н., старший преподаватель, Алтайский государственный университет

Аннотация: Изменения – процесс, который создает условия проявления таланта и, которым нужно эффективно управлять. Одной из главных проблем управления трудом является сопротивление персонала изменениям, которое приобретает форму трудового оппортунизма. Его сущностной средой являются социально-трудовые отношения, формируемые под влиянием организационных культур. На данной основе предлагаются методические подходы к управлению изменениями, которые сводятся к созданию институтов социально-трудовых отношений. Ключевые слова: изменение, управление изменением, сопротивление персонала, трудовой оппортунизм, социально-трудовые отношения, организационная культура.

Abstract: Changes are process which creates conditions of manifestation of talent and which needs to operate effectively. One of the main problems of management of work is resistance of the personnel to changes which gets a form of labor opportunism. His intrinsic environment is the social and labor relations formed under the influence of organizational cultures. Methodical approaches to management of changes which are reduced to creation of institutes of the social and labor relations are offered.

Keywords: change, management of change, resistance of the personnel, labour opportunism, social and labour relations, organization culture.

Введение. Еще Гераклит заметил, что изменения неизбежны, ибо «все течет, все изменяется, и в одну реку нельзя войти дважды». Наши современники, переосмыслив этот тезис древнего философа, сформулировали сентенцию, согласно которой «нет ничего более постоянного, чем изменения».

Можно сказать, что существуют две сферы изменений: внешняя и внутренняя. Изменения во внешней среде, довольно часто, обуславливаются действиями талантливых ученых, инженеров, менеджеров. Таким образом, зачастую (хотя и не всегда) изменения первоначально появляются во внешней, по отношению к предприятиям, среде. Затем, всегда находятся предприятия, которые внедряют эти изменения в свою производственную деятельность. Другие предприятия, чтобы не отстать, также начинают использовать их в своей производственной практике. Таким образом, изменения во внешней среде порождают необходимость изменений и в среде внутренней, т.е. непосредственно на предприятиях. Безусловно, имеют место быть и случаи, когда какое-либо изменение рождается внутри одного конкретного предприятия, а затем начинает «путешествовать» по всем остальным. Таким образом, изменения представляют собой неизбежный и непрерывный процесс; и люди должны уметь эффективно и результативно управлять изменениями.

Талант и изменения: взаимозависимость и взаимодействия. Эти две категории тесно связаны между собой. Именно талант с неотвратимой неизбежностью вызывает изменения, которые делают жизнь людей совсем другой, непохожей на прежнюю. Именно изменения создают условия и мотивируют людей к продуцированию неординарных идей, содержание которых позволяет говорить о проявлении таланта. Примеров этому предостаточно. Наверное, не найдется возражений тому, что Генри Форд был талантливым инженером; точнее, талантливым человеком, ибо его талант простирался далеко за пределы инженерного дела. Он был и талантливым бизнесменом, и талантливым маркетологом-практиком; он, также, обладал и даром предвидения. Ибо как еще по-другому, как не предвидение, можно назвать его утверждение: «Я построю автомобиль доступный великому множеству людей... Когда я завершу свое начинание, каждый сможет позволить себе иметь автомобиль... С наших дорог исчезнут лошади...» [3; 31]. Лошадей на дорогах действительно не стало. Предвидение исполнилось, что и свидетельствует о таланте Г. Форда.

Не все способны так оценивать будущее, как это удалось сделать Г. Форду. Из истории известно, что томские купцы в XIX в., не отличавшиеся такой дальновидностью, сопротивлялись прокладке Транссибирской железной магистрали через Томск как раз по причине исчезновения потребности в гужевом транспорте, в котором они видели выгоду для себя и которые не хотели изменять привычный уклад логистики своего торгового дела. В итоге железная дорога была проложена южнее Томска, и пересекла Обь в том месте, где сейчас находится Новосибирск, которого в то время вообще не было (на этом месте располагались несколько деревень, одна из них называлась Кривошеково). Точно также, руководствуясь такими же соображениями, купцы и купцы города Болхов, который сейчас находится в Орловской области. При проектировании железной дороги в южном от Москвы направлении, болховские купцы настояли на том, чтобы дорога прошла не через Болхов, как это предусматривалось проектом, а через Орел, который тогда был никому неизвестным захолустным городком. Получается, что и в том, и в другом случае лошади одержали победу над здравым смыслом. Но результат этих побед не был сколько-нибудь значительным. Итог купеческих интриг, как в Томске, так и в Болхове, очевиден: простое сравнения Томска с Новосибирском, а Болхова с Орлом показывают, что достижения науки и техники изменяют жизнь людей, и кто не воспринимает изменений, обуславливаемых этими достижениями, тот безнадежно отстает и несет убытки.

Управление изменениями. В экономической науке есть понятие «закрывающая отрасль». Талантливые решения ученых, инженеров, др., создают отрасли, которые закрывают прежние. Для гужевого транспорта такой закрывающей отраслью явилось автомобилестроение. Закрывающие отрасли создают условия, при которых «лошадей надо менять», менять непременно, в том числе и, вопреки известной поговорке, на переправах тоже. Томские и Болховские купцы этого не увидели. Но это усвоили некоторые современные бизнесмены. Так, по рассказам, один из президентов компании *General Electric* каждое свое еженедельное совещание с топ-менеджерами компании начинал словами: «Измениться, или умереть». Похожие слова и выражения использовал и Майкл Делл, основатель *Dell Computer Corporation*. Так, в частности, в своих еженедельных выступлениях перед коллегами он любил повторять: «В нашем бизнесе жизненный цикл про-

дукта – шесть месяцев, и если вы упустили жизненный цикл продукта, значит, вы упустили возможность. В этом бизнесе существует два вида людей – быстрые и мертвые». Два разных руководителя, в разное время, и независимо друг от друга нашли похожие вербальные формулировки, характеризующие актуальность управления изменениями в современной, быстро меняющейся внешней среде, которую Игорь Ансофф назвал турбулентной [1; 40]. В чем заключается суть турбулентной экономики? Она заключается в быстром и не всегда предсказуемом повороте в производстве новых возможностей для создания новых технологий, повышающих кардинальным образом производительность труда, новых товаров, удовлетворяющих прежние нужды людей на более высоком потребительском уровне, т.п. Поскольку изменения в современной внешней среде носят не только турбулентный и кардинальный характер, т.е. отличаются особой сложностью, но и, самое важное, они осуществляются на постоянной основе, то изменениями на предприятиях нужно управлять. Под управлением изменениями, в общем и целом, понимается система управленческих решений, мер и процедур, направленных на внедрение в практику деятельности предприятий новых технологий, новых материалов, совершенствования организации труда, изменяющих привычные производственные процедуры и повышающие уровень эффективности и результативности деятельности предприятия. Все эти обстоятельства не могут не вызывать на предприятиях не всегда простые в решениях проблемы.

Известные методики управления изменениями на предприятиях. Суть одной из главных проблем заключается в сопротивлении персонала внедряемым изменениям. Эту проблему фиксируют практически все исследователи, занимающиеся их внедрением. В зарубежных теориях менеджмента предложены разные методики преодоления сопротивления персонала изменениям. В основном они связаны с подготовкой персонала к изменениям, к обучению работников использованию внедряемых новшеств, т.п., и с мотивацией исполнителей, ориентированной на восприятие ими внедряемых изменений. Уже одно это, неполное, перечисление направлений применения методик говорит об их фрагментарности, изолированности друг от друга. Можно сказать, что они слабо связаны, или вообще не связаны, между собою. Причина такой фрагментарности кроется, по мнению автора этих строк, в отсутствии единого предметного фундамента, в пределах которого и кроются все причины сопротивления персонала изменениям. Наиболее известной из них является методика, разработанная Куртом Левиным [5; 38], предлагает производить внедрение изменений в три этапа: размораживание ситуации, внедрение изменений, замораживание. Под размораживанием, как раз, и понимается подготовка персонала к восприятию внедряемых изменений. На этом этапе необходимо подготовить людей к тому, что им в ближайшем будущем придется работать в других организационных условиях, ибо внедрение изменений, как правило, приводит и к изменениям в организации труда и в управлении трудом (могут появляться новые организационные структуры, могут происходить и другие трансформационные структурные изменения). При этом, как советует К. Левин, нужно не просто готовить работников к работе в новых условиях, обуславливаемых изменениями (информировать их, обучать), нужно стремиться сделать из них активных участников изменений. Другими словами, нужно вовлекать исполнителей в осуществление изменений; нужно делать так, чтобы сами будущие исполнители активно внедряли изменения, в условиях которых будут ра-

ботать. В этом, по мнению К. Левина, и заключается суть этапа «размораживание». Если на этапе «размораживание» эти требования соблюдены, то, как утверждает автор методики, сопротивление персонала изменениям ослабляется или вовсе исчезает. Далее, на этапе «внедрение» осуществляется непосредственно введение изменений в действие, в каждодневный трудовой процесс, а на этапе «замораживание» производится окончательное закрепление всех действий и процедур в новых организационных условиях. Таким образом, основным этапом методики К. Левина можно назвать первый этап, «размораживание». Его предметной основой, как следует из пояснений самого автора, является обучение персонала и вовлечение его в процесс изменений. Все остальные методики, в основном, опираются на методику К. Левина, и имеют в виду именно эту предметную основу. Другими словами, и остальные методики управления изменениями причины сопротивления персонала видят в обучении персонала и вовлечении работников в процесс внедрения изменений.

К. Камерон и Р. Куинн, анализируя процессы и процедуры внедрения изменений, пришли к выводу, что действующие методики (и методика К. Левина не является исключением) не учитывают фактор организационных культур [2; 26–38], который, по мнению автора этих строк, они неявно обозначили в качестве предметной основы зарождения причин сопротивления персонала изменениям. Это действительно так. Все известные методики управления изменениями на предприятиях, как правило, изменяют привычный стиль работы исполнителей на видимом уровне организационных структур; организационные же культуры, представляя собой невидимую сущностную основу организации труда на предприятиях, никто и никогда не пытался учитывать и приспосабливать их к содержанию внедряемых изменений. А вместе с тем именно в организационных культурах, как раз, и следует искать скрытые причины сопротивления персонала изменениям. Известные методики не обременены этим поиском. В этом заключается одна из их существеннейших недоработок.

Таким образом, К. Камерон и Р. Куинн, сделав вывод о важности организационных культур в управлении изменениями, в части смягчения сопротивления персонала изменениям, безусловно, открыли новый (неочевидный) пласт организационных условий, в которых зарождаются причины сопротивления персонала внедрению изменений. Они, по сути, не называя это такими словами, нашли предметную основу зарождения причин сопротивления персонала изменениям. И, можно сказать, что они сформулировали новую методологическую основу управления изменениями на предприятиях. Кроме того, они предложили оригинальный метод оценки организационных культур (что может применяться на этапе «размораживания» методики К. Левина), установления их видов (типов). Они выделили четыре типа культур: клановая, адюкратическая, иерархическая и рыночная. По их методике, а именно в зависимости от типа организационной культуры, и следует разрабатывать конкретную модель внедрения изменения на отдельно взятом предприятии. И в этой модели, как следует из методики К. Камерона и Р. Куинна, должны быть непременно предусмотрены вопросы изменений не только в организационных структурах, но и в организационных культурах тоже, чего не было в ранее разработанных методиках. Однако, вскрыв сущностный пласт зарождения причин сопротивления персонала изменениям, К. Камерон и Р. Куинн отнюдь не решили задачу эффективного и результативного управления изменениями окончательно. Первое, что

упустили они из вида при разработке своей методики, это необходимость трансформации организационной культуры на уровне ценностных ориентиров работников. Другими словами, их методика может (и должна) быть дополнена методами и процедурами изменения ценностей исполнителей, которые, как раз, и представляют собой основу организационных культур. И это еще не все. Организационная культура, безусловно, представляет собой сущностную основу зарождения причин сопротивления персонала изменениям. Но есть более глубокая сущность, в которой скрыта предметная основа зарождения причин сопротивления персонала изменениям.

Социально-трудовые отношения, как сущностная основа зарождения причин сопротивления персонала изменениям.

В принципе, всё в человеческих сообществах, больших и малых, основано на отношениях. Под отношениями, в общем и целом, понимают намерения людей, которые могут быть как открытыми, так и скрытыми. К открытым можно отнести собственно трудовые отношения, которые в форме обязательств (и намерений исполнять их) фиксируются в трудовых контрактах, заключаемых между работником и работодателем. Однако уже при заключении контрактов могут возникать и скрытые намерения, которые, как правило, всегда касаются неявных способов извлечения сторонами контракта собственной выгоды за счет нанесения ущерба другой стороне. Работник может стремиться к недобросовестному исполнению своих трудовых обязанностей; работодатель – к экономии на содержании в надлежащем виде рабочего места работника. Есть и другие формы недобросовестного поведения сторон. Безусловно, скрытые отношения в трудовых коллективах отнюдь не ограничиваются только стремлением извлечения сторонами своей выгоды. Есть и благие намерения. И те и другие лежат в основе формирования социально-трудовых отношений. А именно социально-трудовые отношения и лежат в основе всех обстоятельств, касающихся труда, его организации, процедур, результатов, включая и поведение работников при внедрении изменений. Они могут содействовать внедрению изменений, они могут и скрытно сопротивляться им. Таким образом, возникает вопрос: каково соотношение социально-трудовых отношений и организационных культур в части формирования причин сопротивления персонала изменениям? Где, все-таки, зарождаются причины сопротивления? Ответить на этот вопрос, очевидно, можно следующим образом. Культурная среда, представляющая собой совокупность морально-нравственных ценностей, которыми руководствуются люди в процессе труда на данном конкретном предприятии, безусловно, может быть и является сущностной предметной средой зарождения причин сопротивления персонала изменениям. В организационных культурах кроется сущность этого сопротивления. Но, как следует из утверждений философов, сущность, является скрытым внутренним ненаблюдаемым содержанием предметов, процессов, т.п., никогда не бывает однозначной и четко выраженной. Иногда сущность представляют в виде слоеного пирога: проникая в нее, исследователь сначала вскрывает некоторый поверхностный слой, и познает изучаемые предметы, отношения на данном уровне, затем он проникает в более глубокий слой, и т.д., до тех пор, пока не будет понята глубинная суть изучаемого предмета. Исходя из такого объяснения философами сущности, можно сказать, что организационные культуры являются одним из таких слоев сущностной предметной основы зарождения причин сопротивления персонала изменениям. Другим слоем, более глубоким, возможно базовым

(основным, окончательным) является социально-трудовые отношения. Именно в среде социально-трудовых отношений и зарождаются причины сопротивления персонала изменениям. И каковы социально-трудовые отношения, таковы и результаты внедрения изменений на предприятиях. В связи с этим возникает еще один вопрос, каковы соотношения между организационными культурами и социально-трудовыми отношениями? Соотношения такие, какие могут быть между разными уровнями сущности организации труда. Организационные культуры, с одной стороны, являются одним из факторов формирования социально-трудовых отношений, как более глубокой сущности труда. С другой стороны, организационные культуры, также как и социально-трудовые отношения могут быть (и являются) сущностной предметной средой зарождения причин сопротивления персонала изменениям.

Социально-трудовые отношения и формы проявления трудового оппортунизма при внедрении на предприятиях изменений.

Социально-трудовые отношения – сложная категория. Согласно одной из классификаций в структуру социально-трудовых отношений относятся следующие их типы: патернализм, партнерство, конкуренция, солидарность, субсидиарность, дискриминация, конфликт [4; 88]. Сюда же предлагается отнести еще один тип; имеется в виду трудовой оппортунизм. Под трудовым оппортунизмом понимается извлечение выгоды одной стороной трудового контракта за счет умышленного нанесения ущерба другой стороне. Сопротивление персонала изменениям, если в качестве сущностной предметной среды зарождения причин считать социально-трудовые отношения, представляет собой не что иное, как одну из форм трудового оппортунизма. Изучение проблем сопротивления персонала изменениям именно с таких позиций, по мнению автора этих строк, непременно приведет к созданию новых методических подходов управления изменениями, построенных на новой предметной основе, а именно на основе социально-трудовых отношений. Суть этих методических подходов выражается в институционализации социально-трудовых отношений, в ходе которой на предприятиях должны появляться отношения, восприимчивые к внедрению изменений.

Трансформация организационных культур при внедрении изменений.

Поскольку организационные культуры и социально-трудовые отношения тесно связаны между собой на сущностном уровне организации труда на предприятиях, то институционализацию последних невозможно осуществлять без определенных и целенаправленных трансформационных изменений организационных культур. Трансформациям должны быть подвергнуты морально-нравственные ценности работников, сложившиеся на данном конкретном предприятии, которые и составляют основу организационных культур. Предлагаемые методические подходы не противоречат ранее сложившимся методикам; в том числе и методике К. Левина. Изменяются только цели, задачи и процедуры, осуществляемые на этапах этой методики. Так целью изменений является создание на предприятии, где внедряются изменения института социально-трудовых отношений, отсюда и соответствующие задачи. На этапе размораживания должны применяться процедуры идентификации морально-нравственных ценностей в содержании организационной культуры. Процедуры собственно изменений должны сводиться к созданию института социально-трудовых отношений. На этапе замораживания – закрепление культурных ценностей, как норм и правил институтов социально-трудовых отношений. Таким образом, предлагаемые методические подходы к управлению измене-

ниями сводятся не просто к их внедрению на предприятиях, а в создании и поддержании на высоком уровне институтов социально-трудовых отношений, восприимчивых к изменениям, что устранил причины сопротивления персонала изменениям.

Заключение. Можно утверждать, что если на предприятиях не будут создаваться приемлемые для восприятия работниками изменения в форме инсти-

тутов, социально-трудовых отношений, результаты деятельности талантливых ученых, инженеров могут оказаться невостребованными обществом. Трудовой оппортунизм неизбежно будет отторгать их. Только создание институтов социально-трудовых отношений, ориентированных на восприятие изменений, может решить эту проблему.

Библиографический список

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент. – СПб.: Питер, 2009. – 344 с.
2. Камерон К., Куинн К. Диагностика и изменение организационной культуры. – СПб.: Питер, 2001. – 320 с.
3. Коллинз Дж., Поррас Дж. Формирование видения компании / Управление изменениями (серия «Классика «Harvard Business Review»». – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – с. 30 – 64.
4. Нехода Е.В. Экономика и социология труда. – Томск: ТГУ, 2007. – 200 с.
5. Фламгольц Э., Ивон Р. Управление стратегическими изменениями. – М.: Эксмо, 2012. – 320 с.

References

1. Ansoff I. Strategicheskij menedzhment. – Spb.: Piter, 2009. – 344 s.
2. Kameron K., Kuinn K. Diagnostika i izmeneniye organizacionnoj kul'tury. – Spb.: Piter, 2001. – 320 s.
3. Kollinz Dzh., Porras Dzh. Formirovanie videniya kompanii / Upravlenie izmeneniyami (seriya «Klassika «Harvard Business Review»». – M.: Al'pina Biznes Buks, 2007. – s. 30 – 64.
4. Nekhoda E.V. Ekonomika i sociologiya truda. – Tomsk: TGU, 2007. – 200 s.
5. Flangoł'c E.H., Ivon R. Upravlenie strategicheskimi izmeneniyami. – M.: EHksmo, 2012. – 320 s.

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА В ЗАПАДНОЙ ГРУППЕ РЕГИОНА

Слепцов В.В., старший преподаватель, Ачинский филиал Красноярского государственного аграрного университета

Аннотация: Целью данной работы является анализ важнейших показателей молочного направления на региональном уровне.

Ключевые слова: молочное производство, сельскохозяйственные организации, региональная экономика, поголовье.

Abstract: The aim of this work is to analyze the most important indicators of the dairy Department at the regional level.

Keywords: milk production, agriculture organization, regional Economics, population.

Молочное производство является очень сложной отраслью сельскохозяйственного производства. Оно требует серьезного системного подхода. Для получения значительного количества молока важно наладить правильную зоотехническую работу. Особое значение имеет своевременное и качественное воспроизводства основного стада. А для этого необходимо иметь в структуре стада достаточное количество телочек разного возраста [1].

Теперь обратимся к анализу ретроспективы развития молочного скотоводства в Красноярском крае. Ретроспективный анализ выполняют по данным прошлых лет. Он включает изучение факторных спектров и факторных структур [2].

В качестве объекта исследования обратимся к важнейшим показателям отрасли. Наиболее общей характеристикой динамики поголовья крупного рогатого скота в Красноярском крае можно видеть из данных таблицы 1.

Таблица 1 – Поголовье крупного рогатого скота (КРС) в Красноярском крае, тыс. гол.

Годы	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
хозяйства всех категорий										
КРС	683,4	645,2	605,2	581,2	535,6	478,6	439,9	439,3	440,1	427,5
в т. ч. коровы	315,6	295,0	265,7	247,9	222,1	200,1	180,6	174,6	172,7	168,5
сельскохозяйственные организации										
КРС	459,3	421,9	389,0	371,5	344,0	309,5	285,9	238,8	238,8	227,0
в т. ч. коровы	178,9	162,6	143,7	133,3	118,1	108,5	99,0	89,5	87,5	84,0
личные (подсобные) хозяйства										
КРС	218,8	218,8	211,3	204,4	186,1	165,8	150,5	196,3	195,0	192,9
в т. ч. коровы	133,9	130,0	119,5	112,3	101,6	90,1	80,2	83,1	82,2	81,4
крестьянские (фермерские) хозяйства										
КРС	5,3	4,5	4,9	5,3	5,5	3,3	3,5	4,2	6,3	7,6
в т. ч. коровы	2,8	2,4	2,5	2,3	2,4	1,5	1,6	2,0	2,7	3,1

Поголовье крупного рогатого скота в крае в целом за анализируемый период значительно сокращается. Так, в целом к концу 2013 года в динамике прослеживается сокращение поголовья скота в регионе. В большей степени это наблюдается в сельскохозяйственных организациях, по сравнению с 2004 годом, на 47%. Следует выделить как одну из категорий крестьянские (фермерские) хозяйства, где увеличение поголовья коров прослеживается на 11%.

На экономику производства молока в определенной мере отрицательное влияние оказывает и сезонное колебание цен. В период производства значительной доли продукции, устанавливаются самые низкие закупочные цены на молоко. В такой ситуации многие предприятия молочной промышленности вместо установления нормальных производственно-экономических взаимоотношений с производителями молока просто теряют собственную сырьевую базу. Трудоемкость производства молока все еще остается высокой. Главной причиной являются значительные затраты труда на единицу про-

изводимой продукции. Уровень производительности труда в этой отрасли зависит, главным образом, от нагрузки на работника фермы и уровня продуктивности животных. Нормы закрепления животных за работниками молочных ферм устанавливаются в зависимости от уровня механизации основных технологических процессов, принятой технологии содержания скота, организации труда на фермах и ряда других факторов.

Большим резервом снижения себестоимости молока (до 30-40%) и энергозатрат (до 30%) является правильное летнее содержание КРС. В зависимости от хозяйственных условий, которые определяются тем, на сколько распахана земля, обеспеченность скота кормами зеленого конвейера, наличием и качеством пастбищ, их удаленностью от ферм, принятой технологией в хозяйствах Красноярского края.

Характеристика была бы не полной, если бы мы не обратились к анализу более частных показателей развития молочного скотоводства в Красноярском крае. Динамика изменения численности поголовья скота за 2007-2013г.г. показана в таблице 2.

Таблица 2. Поголовье, продуктивность и производство сельскохозяйственных животных в крестьянских (фермерских) хозяйствах и индивидуальных предпринимателей

Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Поголовье крупного рогатого скота (КРС)							
КРС – всего, гол	209,7	191,6	169,1	154,0	200,5	201,3	200,5
в т.ч. коровы	114,6	104,0	91,6	81,8	85,1	84,9	84,5
Надой на одну корову в год, кг	2612	1828	2604	2852	2949	3155,4	3471
Среднедневной надой, кг	7,1	5,0	7,1	7,8	8,1	8,6	9,5
Производство КРС, кг	93,5	16,1	131	99,9	111,2	119	131
Производство основных видов							
Скот и птица на убой (в живом весе) – всего, т	1431	1068	848	836	950	1016,5	1118,2
в том числе:							
КРС	841,4	453	328	272	219	234,3	257,8
Валовой надой молока	6279	2757	4161	3813	6202	7100	8591

Из таблицы видно, что устойчивая динамика по годам отсутствует, но если анализировать за период, то видно, что поголовье КРС снижалось вплоть до 2011 года, когда по сравнению с предыдущим годом отмечен рост поголовья коров в 1,3 раза.

Данные таблицы 3 позволяют судить о различиях между районами края при изменении численности поголовья.

Таблица 3. Поголовья скота на конец года по сельскохозяйственным организациям Западной зоны Красноярского края

Все предприятия районов Западной зоны	Крупный рогатый скот			в том числе коровы		
	2008 г.	2013 г.	2013 г. к 2008 г.	2008 г.	2013 г.	2013 г. к 2008 г.
Ачинский	2431	2075	85,4	936	890	95,1
Балахтинский	10752	10752	100,0	3834	3904	101,8
Боготольский	774	1048	135,4	314	254	80,9
Назаровский	45802	46637	101,8	14461	14914	103,1
Новоселовский	12846	12311	95,8	4748	4286	90,3
Тюхтетский	2231	2043	91,6	881	910	103,3
Ужурский	31701	30729	96,9	8056	8216	102,0
Шарыповский	11906	8511	71,5	5749	4258	74,1
Итого	268	262	97,7	93 006	91 831	98,7
Все категории	411	415	100,8	132142	129497	105,2

Следующая таблица 4 характеризует приплод, полученный в районах Красноярского края за те же годы. Из приведенных данных следует что, различия между районами не существенно. Представленные данные должны послужить полигоном для рас-

четов и предложений по улучшению системы показателей на основе методик расчетов и предложений по внедрению прогрессивных методов управления молочным скотоводством в Красноярском крае.

Таблица 4. Динамика приплода сельскохозяйственных организаций, гол

Районы Западной зоны	от коров и телок		
	2008г.	2013г.	2013г к 2008г, %
Ачинский	711	231	32,5
Балахтинский	4460	4246	95,2
Боготольский	612	617	100,8
Назаровский	17167	15530	90,5
Новоселовский	5117	3753	73,3
Тюхтетский	945	275	29,1
Ужурский	10681	9567	89,6
Шарыповский	3705	2070	55,9
В среднем по зоне	5425	4005	73,8

Представленные данные должны послужить полигоном для расчетов и предложений по улучшению системы показателей на основе методик расчетов и предложений по внедрению прогрессивных методов управления молочным скотоводством в Красноярском крае.

В таблице 5 отражена производственная себестоимость продукции животноводства также в разрезе районов Красноярского края по молоку и жи-

вой массе КРС. Делать выводы по статистике за два года не целесообразно, так как период явно недостаточен. Можно попытаться анализировать структурные соотношения между районами, так как структура наиболее устойчива и не подвержена резким колебаниям. Но мы не рискуем делать выводы по двум цифрам и будем использовать, как массив данных для расчетов управленческого характера и прогноза.

Таблица 5 – Динамика производственной себестоимости продукции животноводства, руб.

Районы Западной зоны	Молоко			Живой массы КРС		
	2008г.	2013г.	2013г к 2008г, %	2008г.	2013г.	2013г к 2008г, %
Ачинский	8968	28818	321,3	88038	1032109	1172,3
Балахтинский	6493	12941	199,3	66637	121984	183,1
Боготольский	6302	18690	296,6	93151	150914	162,0
Назаровский	8788	14191	161,5	62856	115775	184,2
Новоселовский	8058	17492	217,1	73619	151504	205,8
Тюхтетский	7742	14309	184,8	70685	181079	256,2
Ужурский	7504	13887	185,1	64457	107756	167,2
Шарыповский	8722	14659	168,1	81070	132643	163,6
В среднем по зоне	7835	16873	215,4	75064	249221	332,0

Эта таблица также фиксирует фактическое состояние на настоящий момент. Разброс чисел в весьма широком диапазоне. По многим районам

отмечается снижение объема продаж молока, реализация мяса немного лучше, но тенденция та же.

Таблица 6 – Динамика продажи сельскохозяйственной продукции по сельскохозяйственным организациям, т

Районы Западной зоны	Молоко			Скота и птицы, всего		
	2008г.	2013г.	2013г к 2008г, %	2008г.	2013г.	2013г к 2008г, %
Ачинский	1665,6	557,5	33,5	1693,6	253,5	15,0
Балахтинский	12734,2	13318	104,6	1389,5	1357,7	97,7
Боготольский	1633,9	1599,9	97,9	329,4	303,8	92,2
Назаровский	46006,4	52438	114,0	14735	16932	114,9
Новоселовский	13638,7	11232	82,4	1488	1641,7	110,3
Тюхтетский	983,1	515,3	52,4	176,9	102,6	58,0
Ужурский	32726,2	36931	112,8	5484	5427,9	99,0
Шарыповский	9632	7486,4	77,7	682,8	3136,4	459,3
В среднем по зоне	14878	15510	84,4	3247	3644,4	130,8

Результаты реализации молока в расчете на одну тонну дает больший материал для анализа, так как здесь отражены и цена реализации, себестоимость рентабельность, как с учетом субсидий, так и без них, видны четко разброс по районам и по показателям.

В таблице 6 наиболее четко проявляется стихия рыночных отношений, что определенным образом характеризует состояние экономики сельского хозяйства Красноярского края.

Таблица 6 – Показатели эффективности производства и реализации одной тонны молока в районах Западной зоны Красноярского края

Районы Западной зоны	Себестоимость реализации, руб./т		Цена реализации, руб./т		Рентабельность без субсидий, %		Рентабельность с субсидиями, %	
	2008г.	2013г.	2008г.	2013г.	2008г.	2013г.	2008г.	2013г.
Ачинский	8860	28509	10169	16294	14,8	-42,8	35,1	-40,9
Балахтинский	6518	13223	10769	13223	65,2	26,6	97,3	40,1
Боготольский	6254	18682	8310	20986	32,9	12,3	61,9	20,9
Назаровский	9164	16394	13072	20175	42,6	23,1	65,2	31,9
Новоселовский	8045	17442	10804	18077	34,3	3,6	61,0	14,0
Тюхтетский	8419	14592	8914	12379	5,9	-15,2	26,1	-10,9
Ужурский	8276	15419	12124	18942	46,5	22,9	70,7	32,0
Шарыповский	8675	14738	10644	16159	22,7	9,6	43,1	14,1
В среднем по зоне	8026	17375	10601	17029	33	5	58	13

Данные таблицы свидетельствуют, что показатель эффективности производства и реализации молока как рентабельность, как с учетом субсидий так и нет имеет за анализируемый период отрицательное значение.

Соответственно в данной статье были исследованы важнейшие показатели отрасли молочного скотоводства, характеризующие ретроспективный анализ регионального состояния данного продукта.

Библиографический список

1. Енова Анны Викторовна ФГОУ ВПО Саратовский ГАУ им. Н.И. ВАВИЛОВА, Анализ развития производства молока.
2. Корнев Г.Н. доктор экономических наук, ФГБОУ ВПО Ивановская государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д.К. БЕЛЯЕВА, Анализ сельскохозяйственного производства: улучшенная методика.

References

1. Enova Anny Viktorovna FGOU VPO Saratovskij GAU im. N.I. VAVILOVA, Analiz razvitiya proizvodstva moloka.
2. Kornev G.N. doktor ehkonomicheskikh nauk, FGBOU VPO Ivanovskaya gosudarstvennaya sel'skohozyajstvennaya akademiya imeni akademika D.K. BELYAEVA, Analiz sel'skohozyajstvennogo proizvodstva: uluchshennaya metoda.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЕАЭС И ЕС

Содилов Ш.Д., к.ю.н., научный сотрудник, Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России
Мехдиев Э.Т., к.и.н., научный сотрудник, Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России

Аннотация: Авторы рассматривают роль и значение евразийской интеграции в сотрудничестве с Европейским Союзом. Особое внимание уделяется сравнению двух интеграционных концепций как ЕАЭС и ЕС. Также отмечается о возросшем интересе ЕС к странам постсоветского пространства и налаживанию двухстороннего формата сотрудничества стран Евразийского Союза с Европой. Особое внимание авторы уделили идее создания всеобъемлющего большого евразийского пространства.

Ключевые слова: Евразийская интеграция, Европейский Союз, мировая политика, внешняя политика РФ, регионализация.

Abstract: The authors examine the role and importance of Eurasian integration, in cooperation with the European Union. Special attention is paid to the comparison of two integration concepts as the EEU and the EU. It is also noted the growing interest of the EU to the countries of the former Soviet Union and establishing bilateral format of cooperation of the countries of the Eurasian Union with Europe. Special attention is paid to the idea of creating a comprehensive great Eurasian space.

Keywords: Eurasian integration, European Union, world politics, the foreign policy of the Russian Federation, regionalization.

Сегодня ЕС и ЕАЭС – представители одновременно созданных партнерств и примеры «старой» и «новой» интеграции. Глобализация в мире, наступившая после распада в 1991 г., таила в себе надежды на подтягивание всех стран мира к «золотому миллиарду», однако со становлением национальных экономик и суверенитетов евроазиатских стран (и прежде всего РФ) эти надежды в редакции 1990-х гг. оказались обречены. С 2004 по 2008 гг. происходят процессы интенсивного проникновения на постсоветское пространство стран ЕС, окончившееся двусторонними соглашениями ЕС и рядом постсоветских республик, что поставило вопрос о перераспределении экономической и политической власти в Евразии. Россия с 2008 г. активно работает над «восточным вектором» своей внешней политики, привлекая на вновь организовывавшиеся рынки и соседи по ЕС. В данной статье предметом исследования будут являться перспективы развития ЕС и ЕАЭС и прежде всего на фоне становления самостоятельной внешней и экономической политики России как крупнейшего государства материка Евразия. Масштабы евроазиатских стран и известное столкновение в них глобализации по сценарию США, а также развитие в рамках собственных цивилизаций заставляют говорить о том, что интеграция в Евразии оказалась сопряженной и с перераспределением масштабов и уровней политической власти. И, если в ЕС сегодня существует Европарламент, то в ЕАЭС деятельность в этих странах концентрируется вокруг их правительств.

В сегодняшней Европе восприятие евразийских структур партнерства (мы здесь говорим о ЕАЭС и Всеобъемлющем большом евразийском партнерстве ВсеБЕАПе) в целом благоприятное, так как с начала глобализации там выросло целое молодое поколение, могущее иметь детей, живущее в мире и не знающее «холодной войны». Мирную жизнь им обещает информационное общество, где властвуют «высокие технологии» и которое, соответственно принятой в Европе концепции американоцентричного мира, делает регион политически одноформатным. Серьезные социально-экономические и политические перемены на севере и в центре Евразии (создание ЕАЭС) повлекли еще более крупные инициативы, во главе с РФ и КНР, на материке Евразия (создание в 2016 г. ВсеБЕАПа). Эти перемены в долгосрочной перспективе призваны оформить социально-экономическое развитие стран-партнеров во ВсеБЕАПе как многоформатный политический

процесс, который будет вызывать и разрушение одноформатности в Европе, ищущей источников сырья и рынков сбыта. Кроме того, новая интеграция несет и политику безопасности.

Сегодня ЕС и ЕАЭС находятся в таких отношениях (кроме России), которые можно назвать двусторонним партнерством. Однако докризисная (до 2014 г.) позиция РФ характеризовалась российской идеей «Евразия от Лиссабона до Владивостока», отчего после украинских событий 2014 г. отказался ЕС. С 2015 г. в ЕС появилась тенденция критики политики санкций, наложенных на Россию и стали составляться проекты именно на долгосрочную перспективу. Однако в 2016 г. создается ВсеБЕАП, организующим ядром которого являются и по сей день Россия и Китай и ставится проблема перспектив прежде всего экономического развития в условиях меняющегося миропорядка, когда именно евразийский характер нового партнерства будет определять судьбу и России, и других четырех стран ЕАЭС (Армения, Беларусь, Казахстан и Кыргызстан). Последние до сих пор находятся в отношениях сотрудничества с ЕС. Идея «Евразии от Лиссабона до Владивостока» теперь относится Россией на долгосрочную перспективу: так, в частности, ею рассматриваются вопросы свободного движения товаров и услуг, зон свободной торговли (ЗСТ), энергетики, транзитные и трансграничные проблемы, проблемы транспортной и оптоволоконной связи и др. Многие аналитики относят победу интеграции (возможно, согласно путинской идее «интеграции интеграций») в отношениях между ЕС и ЕАЭС к середине 2020-х гг. и констатируют, что потепление между ЕС и ЕАЭС началось уже в 2015 г.

Очевидно, что теперь, в краткосрочной перспективе взаимодействие ЕС и ЕАЭС будет прежде всего политическим и геополитическим – так как речь идет о ресурсах и рынках сбыта (такова пока главная евразийская специализация в экономике). Власть с обеих сторон занимает полярную позицию по отношению к США: ЕС – зона присутствия НАТО, а республики постсоветского пространства, входящие в ЕАЭС, – его противники. Если с идеей «Большой Европы от Атлантики до Урала» в целом покончено, то идея европейско-евразийского партнерства остается, поскольку ЕС нуждается в ресурсах.

Что представляет сегодня состояние ЕС и ЕАЭС с точки зрения политической власти и какова перспектива политического развития этих интеграционных образований в краткосрочной перспективе?

Сторонам необходимо стремиться к тому, чтобы общие партнерства и общие соседства ЕАЭС и ЕС служили интересам стран-членов обоих объединений и их партнеров, а не становились предметом разногласий между ними. Также необходимо преодолеть недоверие друг и другу в вопросе кризиса на Украине. Сверх централизация вокруг правительств ЕАЭС его политики наталкивается на концепцию либеральных ценностей ЕС, и здесь кажется необходимым забыть опыт Запада 1990-х гг. касательно либерального «растворения» постсоветского пространства в европейской идее.

Каковы перспективы краткосрочного развития в экономике? Несмотря на расхождения по отдельным вопросам, позиция ЕС в энергетической сфере будет все более монолитной. На долю Евразии будет приходиться более половины общего мирового спроса на электроэнергию, а потому он будет оказывать существенное влияние на развитие глобальной энергетики. То же можно сказать про мировой рынок нефти и газа, которые являются важными составляющими в формировании национального дохода стран ЕАЭС. Запланированные реформы энергетического рынка ЕАЭС (электроэнергии – к 2019 г., нефти и газа – к 2025 г.) разрабатываются на основании нормативов ВТО. Это способствует повышению уровня совместимости европейского и евразийского энергетических союзов. Их энергетическое сотрудничество может быть расширено с помощью инструментов Договора и Энергетической хартии (1998 г.), принятой всеми государствами ЕС и ЕАЭС. Инструменты эти могут содействовать развитию политического диалога и сотрудничества в вопросах нормативного регулирования и стимулировать реализацию региональных/трансграничных энергетических проектов – как, например, проекта сотрудничества между Арменией и Ираном. Планируется и строительство евразийских транспортных коридоров на период до 2030 г., что будет содействовать развитию трансграничной транспортной инфраструктуры, а также решению проблем финансирования масштабных инфраструктурных проектов.

Транспорт, линии электропередачи, телекоммуникации составляют «инфраструктурную тройку», которая играет ключевую роль в евразийском контексте, а также в контексте сотрудничества по линии ЕС-ЕАЭС. Вполне реально создать несколько региональных и субрегиональных рынков электроэнергии – пока невозможно создать единый общий электроэнергетический рынок от Лиссабона до Владивостока. Огромные возможности открывает и развитие трансконтинентальных волоконно-оптических линий связи. И ключевую роль в развитии перечисленных параметров сотрудничества имеют вопросы нормативного обеспечения, безопасности и капиталовложений.

После того, как Россия стала справляться со становлением своей экономики как самостоятельной первый этап выживания ее без ЕС окончился победой. Однако, Россия в огромной степени зависит от ЕС в инвестиционной сфере, ЕС является чистым донором капитала. Продовольственное эмбарго не является действенным, так как, по мнению некоторых экспертов, экспортные поставки не являются основным источником прибыли для фермеров ЕС, а снижение закупочных цен в конечном счете будет компенсировано за счет дотаций. В конечном итоге вся сложившаяся вокруг России (в том числе вокруг нее как члена ЕАЭС) ситуация в большей степени относится к политике, а не к экономике. На этом фоне наблюдается усиление роли России на мировой политической арене. Безусловно, США при содействии стран ОПЕК в любую минуту могут усложнить ситуацию, «играя» на объемах добычи нефти

и, соответственно, на ценах на данный весьма важный для России энергоресурс.

Сегодня формируется многополярный мир. Россия готова противостоять санкциям и в формате Таможенного союза. Прошедший 11-12 сентября 2016 г. в Душанбе саммит Шанхайской организации сотрудничества, на котором рассматривался вопрос о расширении организации и вступлении в нее Ирана, является дополнительным тому подтверждением. Современный этап сотрудничества ЕС и стран ЕАЭС (кроме России) базируется на системе двусторонних связей, оформленных еще в середине 1990-х гг. Несмотря на выбор этими странами вектора евразийской интеграции, сотрудничество с Евросоюзом продолжается и переходит на новые уровни, но вряд ли это сотрудничество можно оценивать как равноправное, партнерское. Страны ЕАЭС условно можно разделить на две группы: страны – основательницы ЕАЭС (Казахстан и Беларусь) и новые члены (Армения и Кыргызстан). Так, первая группа стран приоритет отдает участию в евразийской интеграции, в то же время, проводя политику многовекторности, в соответствии с которой в последние годы расширяет двустороннее сотрудничество с ЕС с целью сохранения некоего фундамента для возможного в будущем восстановления связей двух союзов. Вторая группа, до вступления в ЕАЭС ориентированная на интеграцию с ЕС, также продолжает сотрудничество с Европой, которое в большей степени сводится к получению ими грантовой поддержки от ЕС. В то же время, очевидно, что отношения ЕС со странами ЕАЭС по-прежнему определяются отношениями ЕС с Россией и новой геополитической ситуацией в Евразии и мире в целом. Продолжает существовать объективный фундамент для взаимной заинтересованности ЕС и ЕАЭС в интеграционной взаимодействии, ведь между этими образованиями есть территориальная близость, значительные торговые потоки, потенциал инвестиционных связей, вопросы экономической безопасности, заинтересованность стран ЕАЭС в трансфере европейских технологий, нерешенность вопросов развития трансграничной инфраструктуры, наличие общих сопредельных государств.

Сегодня с доминированием США ведутся переговоры по созданию Транстихоокеанского партнерства и Трансатлантического торгового партнерства. В ответ на это был создан по инициативе России ВсеЕвразийский, который будет масштабнее, чем ЕАЭС. В этих условиях встает вопрос о перспективах самой европейской интеграции, которая в новых геополитических и геэкономических реалиях может «раствориться» в новых союзах. К сожалению, несмотря на заявления европейских лидеров о намерении восстановить отношения с Россией и тем самым установить контакты с ЕАЭС, в своем нынешнем состоянии Европа не договороспособна. Теряя время и отказываясь от сотрудничества с ЕАЭС и Россией, ЕС остается один на один с предложением США, которое чревато целым комплексом проблем для его будущего развития. На данном этапе дефицит доверия между двумя союзами принял угрожающие масштабы. Тем не менее, скорее всего в отдаленной перспективе отношения между ЕС и ЕАЭС все же будут установлены, но европейским коллегам важно понять, что это уже будет происходить совершенно в других условиях.

Сегодня важно для восстановления связей между ЕС и ЕАЭС рассмотреть прежде всего вопрос о наднациональном сотрудничестве, потому что интеграция в Евразии уже идет полным ходом. Для долгосрочной перспективы существует концепция «интеграции интеграций», выдвигаемая российской стороной. Так, перспективным в этом отношении может являться инвестиционное, научно-техническое и

военно-техническое сотрудничество, а также торговля – энергоресурсами и другими товарами. Политическое же сотрудничество отодвигается и вовсе на весьма долгосрочную перспективу – особенно в условиях украинского кризиса.

Мир переустраивается: ожидается упадок традиционно промышленно развитых стран Северной Америки, Европы, также Японии. В переустройстве выигрывают те, кто не одиночка в мировой политике, поэтому практика интеграций считается очень перспективной. Работа Москвы и Пекина на сегодняшний день подразумевает сотрудничество ЕС и ЕАЭС только как часть дела, и они считают, что все же само огромное евразийское пространство сможет связать два континента совершенно свободно.

Наблюдается кризис европейского интеграционного проекта. Пытаясь упретить нестабильность на своих границах, он сам стал источником турбулентности. Кризис ЕС в первую очередь проявился в Brexit'e. Процесс евроинтеграции породил бюрократического наднационального монстра, который подчинил не только национальные бюрократические круги, а и саму идею интеграции. И так, прежняя модель европейской интеграции, как представляется, исчерпала себя.

Президент РФ Д.Медведев в свое время выдвинул идею об общей в Евро-Атлантике системе безопасности, которая была провалена на Западе. Следующим малоприятным событием для России был украинский кризис и санкции со стороны Запада. Самостоятельная внешняя политика России заставила кризисную Украину «подвесить» вопрос о ее евроинтеграции до 2016 г. Россия выжила в условиях санкций, имея евразийских партнеров. А развитие ЕС сейчас замедленное по сравнению с ростом всей мировой экономики, старая идея ЕС о «Восточ-

ном партнерстве» отброшена. В условиях санкций и давления Запада в годы украинского кризиса проект нового шелкового пути (КНР) стал не жесткой моделью, а динамично меняющейся формой международного сотрудничества, по сути интеграции – но он не вписывается в западные схемы. Здесь предстоит многоуровневое сотрудничество Китая и России в целом. Сопряжение указанного китайского проекта с целями и задачами ЕАЭС, например, открыло китайской стороне северный сухопутный путь, а затем повлекло череду переговоров по Все-ЕАЭП. Сотрудничество РФ и КНР способно радикально улучшить геополитическое положение Китая, изменить геополитическую ситуацию не только в Центральной Азии, но и на Среднем Востоке, в регионе Персидского залива. Сегодня предлагаемый Москвой и Пекином проект «Большой Евразии» скорее близок к концепции кооперативной интеграции, чем к западной модели, скатившейся до отношений «скюзерен»-«вассал». Таким образом, КНР и РФ – организующие центры общеевразийского партнерства, одного из первых шагов к «интеграции интеграций».

«Мы выступаем за интеграцию интеграций. Большие перспективы мы видим в интеграции Евразийского экономического союза», – сказал президент России В.Путин, выступая в рамках 70-й сессии Генеральной ассамблеи ООН. В современной аналитике достаточно сильно привилось мнение, что «интеграция интеграций» – это глобализация по-русски. В обстановке ухода с политической арены старого, американоцентричного миропорядка в первую очередь именно инициативы России содействуют сотрудничеству ЕС и ЕАЭС, которое в долгосрочной перспективе будет иметь и экономический, и политический характер.

Библиографический список

1. Содиков Ш.Д., Сафронов К.Ю., Мехдиев Э.Т. Постмайданные перспективы евразийской интеграции // *Международная жизнь*. 2016. № 4. С. 53-72.
2. Боришполец К.П. Евразийский тренд регионального сотрудничества / К.П. Боришполец, Э.Т. Мехдиев // В сборнике: *Евразийская интеграция: перспективы межгосударственного сотрудничества*. Приложение к периодическому изданию «Ежегодник ИМИ». Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России, Центр военно-политических исследований. Сер. Книги и брошюры ИМИ. Том 28. – М., 2014. С.8-20.
3. Чернявский С.И., Боришполец К.П. Перспективы развития таможенного союза и единого экономического пространства России, Белоруссии и Казахстана // *Ежегодник Института международных исследований Московского государственного института международных отношений (университета) Министерства иностранных дел Российской Федерации*. 2012. № 1. С. 97-107
4. Мехдиев Э.Т., Гулиев И.А.О. О реализации программы ЕС «Восточное партнерство» на Южном Кавказе // *Евразийский юридический журнал*. 2016. № 10 (101). С. 22-24.
5. Гулиев И.А., Мехдиев Э.Т., Литвинюк И.И. Сотрудничество стран таможенного союза и единого экономического пространства в энергетической сфере // *Juventus scientia*. 2016. № 4. С. 41-44.
6. Боришполец К., Чернявский С. Единое экономическое пространство России, Беларуси и Казахстана: реальность и перспективы // *Центральная Азия и Кавказ*. 2012. Т. 15. № 1. С. 142-152.
7. Мехдиев Э.Т., Сон М.Г. Стратегия внерегиональных держав на пространстве Южного Кавказа // *Евразийский юридический журнал*. 2013. № 11 (66). С. 157-158.
8. Чернявский С. Великий шелковый путь и интересы России // *Мировая экономика и международные отношения*. 1999. № 6. С. 45.
9. Мехдиев Э.Т., Сон М.Г. Меры доверия и безопасности в каспийском регионе // *Правовое государство: теория и практика*. 2014. № 3 (37). С. 124-128.
10. Боришполец К. Евразийский экономический союз: интеграционный проект в действии // *Россия и новые государства Евразии*. 2012. № II. С. 5.
11. Чернявский С.И. Экспортные маршруты каспийской нефти // *Мировая экономика и международные отношения*. 1999. № 12. С. 64-68.

References

1. Sodikov SH.D., Safronov K.YU., Mekhdiev EH.T. Postmaidannye perspektivy evrazijskoj integracii // *Mezhdunarodnaya zhizn*. 2016. № 4. S. 53-72.
2. Borishpolec K.P. Evrazijskij trend regional'nogo sotrudnichestva / K.P. Borishpolec, EH.T. Mekhdiev // V sbornike: *Evrazijskaya integracija: perspektivy mezhdunarstvennogo sotrudnichestva*. Prilozhenie k periodicheskomu izdaniyu «Ezhegodnik IMI». Moskovskij gosudarstvennyj institut mezhdunarodnyh otnoshenij (universitet) MID Rossii, Centr voenno-politicheskikh issledovanij. Ser. Knigi i broshyury IMI. Tom 28. – M., 2014. S.8-20.

3. CHemyavskij S.I., Borishpolec K.P. Perspektivy razvitiya tamozhennogo soyuza i edinogo ehkonomicheskogo prostranstva Rossii, Belorussii i Kazahstana // Ezhegodnik Instituta mezhdunarodnyh issledovanij Moskovskogo gosudarstvennogo instituta mezhdunarodnyh otnoshenij (Universiteta) Ministerstva Inostrannyh del Rossijskoj Federacii. 2012. № 1. S. 97-107
4. Mekhdiev EH.T., Guliev I.A.O. O realizacii programmy ES «Vostochnoe partnerstvo» na YUzhnom Kavkaze // Evrazijskij yuridicheskij zhurnal. 2016. № 10 (101). S. 22-24.
5. Guliev I.A., Mekhdiev EH.T., Litvinyuk I.I. Sotrudnichestvo stran tamozhennogo soyuza i edinogo ehkonomicheskogo prostranstva v ehnergeticheskoy sfere // Juvenis scientia. 2016. № 4. S. 41-44.
6. Borishpolec K., CHemyavskij S. Edinoe ehkonomicheskoe prostranstvo Rossii, Belarusi i Kazahstana: real'nost' i perspektivy // Central'naya Aziya i Kavkaz. 2012. T. 15. № 4. S. 142-152.
7. Mekhdiev EH.T., Son M.G. Strategiya vneregional'nyh derzhav na prostranstve YUzhnogo Kavkaza // Evrazijskij yuridicheskij zhurnal. 2013. № 11 (66). S. 157-158.
8. CHemyavskij S. Velikij shelkovyj put' i interesy Rossii // Mirovaya ehkonomika i mezhdunarodnye otnosheniya. 1999. № 6. S. 45.
9. Mekhdiev EH.T., Son M.G. Merz doverya i bezopasnosti v kaspijskom regione // Pravovoe gosudarstvo: teoriya i praktika. 2014. № 3 (37). S. 124-128.
10. Borishpolec K. Evrazijskij ehkonomicheskij soyuz: Integracionnyj proekt v dejstvii // Rossiya i novye gosudarstva Evrazii. 2012. № 11. S. 5.
11. CHemyavskij S.I. Ehksportnye marshruty kaspijskoj nefti // Mirovaya ehkonomika i mezhdunarodnye otnosheniya. 1999. № 12. S. 64-68.

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПОДГОТОВКЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АРХИТЕКТОРОВ

Титаренко Н.В., доцент, Уральский государственный архитектурно-художественный университет

Аннотация: В статье сформулированы основные проблемы в экономической подготовке выпускников архитектурного профиля и связанные с ними противоречивые требования профессионального рынка проектных услуг. Цель статьи – анализ сложившейся практики применения прикладных экономических знаний в профессиональной архитектурной деятельности. На основе анализа приведены основные аргументы усиления роли специальных компетенций, необходимых для встраивания архитектора в высоконкурентный рынок труда и сложные бизнес-процессы девелопмента недвижимости.

Ключевые слова: прикладная экономика; архитектурный проект; архитектурно-градостроительные решения; экономика проектирования; профессиональный стандарт; экономическая эффективность.

Abstract: The article defines the main problems in the economic training of graduates of architectural profile and requirements of the professional market of architectural services. The purpose of the article is analysis of the current practice of application of applied economic knowledge in the professional architectural activities. Defines the role of special economic competencies and professional expertise required for the integration architect in the fierce competition in the labour market and the complex business processes of real estate development.

Keywords: applied economics; architectural design; architectural-urban solutions; economics of design; professional standards; economic efficiency.

Проблемы профессиональной подготовки выпускников-архитекторов, в последние годы, часто оказываются в центре отраслевых дискуссий. Это связано с обострением противоречий между динамикой изменения квалификационных требований со стороны предприятий и организаций к специалистам архитектурно-проектного профиля и системой их профессиональной подготовки. В ряду многочисленных требований к уровню знаний, умений и навыков, необходимых для реализации профессионального и личностного потенциала в настоящее время особую роль занимают вопросы развития экономических компетенций архитектора.

Принятый в 1995 году Государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования (ГОС ВПО) по специальности 290100 Архитектура, определял широкий список требований к уровню экономической подготовки будущего специалиста. Архитектор в соответствии с фундаментальной и специальной подготовкой должен был знать:

- методику технико-экономического обоснования проекта на всех уровнях от проекта районной планировки до планировки и застройки микрорайона и жилого комплекса;

- способы влияния архитектурных решений на экономику градостроительства и методы оптимизации архитектурных решений с позиций экономики;

- структуру затрат при решении архитектурных задач в области градостроительства, строительства и эксплуатации зданий и сооружений и основы ценообразования в строительстве;

- методы оценки экономической эффективности проектных решений жилых и общественных зданий, объектов промышленной архитектуры и технико-экономические характеристики сельскохозяйственных зданий и комплексов.

В 2000 году был утвержден ГОС ВПО по направлению 521700 Архитектура (для бакалавриата и магистратуры). Данный стандарт с одной стороны широко обозначил возможности экономической подготовки бакалавров архитектуры, обозначив знания и умения выпускников достаточно фундаментальным понятием: экономика архитектурных решений, как определяющий фактор экономики градостроительства, экономики строительства и эксплуатации зданий и сооружений. С другой стороны такая формулировка в стандарте не позволяла выявить специфику и роль экономических исследований применительно к архитектурно-проектным процессам. Магистры архитектуры должны были освоить доста-

точно специфические аспекты теории и практики управления инвестиционным проектом, бизнес-планирования, теоретико-экономических расчетов и оценки недвижимости, что часто трудно встраивалось в учебные планы по магистерским образовательным программам архитектора.

Современный федеральный государственный образовательный стандарт (ФГОС ВО 3+) по направлению подготовки «Архитектура» в части изучения вопросов прикладной экономики указывает на то, что в результате изучения соответствующих образовательных программ выпускник также должен обладать определенным спектром экономических компетенций. В частности выпускник освоивший программу бакалавриата должен решать профессиональные задачи взаимодействуя со смежными специалистами и при этом обладать способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах, а также способностью разрабатывать архитектурные проекты согласно многообразным требованиям включая экономические.

В свою очередь, выпускник-архитектор освоивший программу магистратуры должен обладать способностью проводить экономические обоснования архитектурно-градостроительных решений, эффективно использовать материалы, конструкции, технологии, инженерные системы. Кроме того, одна из профессиональных компетенций выпускника-магистра связана со способностью разрабатывать проектные решения, основанные на исследованиях междисциплинарного и специализированного характера с привлечением знаний различных наук.

Следует отметить, что в действующем федеральном образовательном стандарте компетенции связанные с экономическим содержанием профессии архитектора прописаны достаточно обтекаемо, с возможностью их различных трактовок. Однако можно предположить, что выпускник после освоения соответствующих программ бакалавриата и магистратуры должен знать экономические факторы архитектурного проектирования, владеть методами технико-экономической оценки проектных решений, а также, понимать взаимосвязь между архитектурными решениями и экономической эффективностью объектов проектирования.

В тоже время, разработанный в 2016 году проект профессионального стандарта «Архитектор» рекомендованный Союзом архитекторов России и Национальной Палатой Архитекторов к утвержде-

нию в Минтруде России дает вполне внятные формулировки относительно трудовых действий, необходимых знаний и умений в сфере прикладной экономики для профессии «Архитектор зданий и сооружений», а именно:

знание основных методов определения стоимости разработки проектной документации, включая методы, предусматривающие использование справочников (сборников) базовых цен на проектные работы в строительстве;

- знание экономических требований к различным типам объектов капитального строительства;

- знание методики проведения технико-экономических расчетов и состава технико-экономических показателей проектных решений;

- умение проводить расчет и анализ технико-экономических показателей архитектурных и объемно-планировочных решений объекта капитального строительства;

- умение применять методы управления стоимостью и бюджетом проектных работ.

Также в ряду, так называемых, трудовых действий архитектора согласно предложенному стандарту выделяется оценка эффективности реализации проекта и достижения его многообразных целей.

Таким образом, в проекте профессионального стандарта вполне четко обрисованы прикладные экономические компетенции архитектора: от определения стоимости разработки проектной документации до вопросов оценки экономической эффективности архитектурно-проектных решений.

Включение в проект стандарта подобных «сверхкомпетенций» связано с тем, что роль архитектора, формы его практической деятельности имея устойчивые сложившиеся традиции, в рамках строительной отрасли в настоящее время подвергаются значительным изменениям, что предполагает развитие профессии, выход за рамки стандартных представлений о ней [1; 6]. Ускорение технологической и организационной модернизации строительного производства, появлением новых строительных материалов, новых технических и технологических решений требуют постоянного изменения состава, объема и качества профессиональных знаний умений и навыков [7], в том числе в сфере прикладной экономики. В тоже время в сфере архитектурного образования наблюдается целый ряд противоречий. Темпы реформирования высшей архитектурной школы «сверху» настолько превышают инициативу или хотя бы обозначение происходящего «снизу», что приводит к дезорганизации и снижению возможности совместного творчества работодателей, высшей школы и студентов по моделированию результатов образования и образовательного процесса. [2; 51].

Однако, несмотря на вышеуказанные положения образовательного и профессионального стандартов, в современной подготовке архитекторов часто не востребована необходимость развития у студентов способностей разработки архитектурных решений согласно не только эстетическим, функциональным, конструктивным, но и экономическим требованиям. Причин развитию экономического мышления у будущих архитекторов не всегда способствует принятый состав разделов учебных проектов, где акцентируется внимание в большей степени на композиционно-художественной составляющей профессии. В этой связи студенты в определенной степени «ограждены» от комплексного взгляда на объект проектирования. Сложившаяся система подготовки архитекторов построена таким образом, что знания, умения и навыки, полученные студентами при изучении блока экономических дисциплин, не всегда востребованы в учебном курсе проектирования и, как правило, при разработке выпускных квалификационных работ. При этом относительно

небольшой объем аудиторных занятий, отведенных на изучение фундаментальной и прикладной экономики, не дает возможности для «маневра» в экономической подготовке архитекторов.

Существует экспертное мнение, что за последние годы требуемая на рынке профессия архитектора и архитектурное образование, расходятся в противоположных направлениях: рынок в сторону уменьшения художественной составляющей за счет появления других (технологических, строительных, экономических), а само архитектурное образование – в сторону ее увеличения. Тем самым образовательная система стала противодействовать рынку недвижимости, на который собственно должен ориентироваться современный архитектор, так как профессиональная система все больше заполняется только «художниками» [9]. Архитектурное образование сегодня ставит проектные задачи как исследовательские, стремиться к будущему, зачастую в ущерб современным процессам и проблемам, которые характерны для рынка недвижимости.

В то же время современный рынок труда постепенно предъявляет к архитектору не только требования художественной, но и других форм подготовки: юридической, технологической, менеджерской, маркетинговой и пр. Отсутствие такой подготовки у выпускников-архитекторов резко снижает их возможности в трудоустройстве конкурентоспособность в профессии.

Возвращаясь к профессиональному стандарту, вряд ли следует ожидать, что его принятие внесет должжданную определенность в компетентностную модель экономической подготовки и деятельности архитектора. Дело в устоявшихся подходах в архитектурной практике, когда в основной своей массе проектировщики, в т. ч. архитекторы сторонятся понимания прикладной экономики проектирования, ведут себя латентно, никак не проявляют себя в подобных вопросах. При этом на этапе проектирования (не принимая во внимание внешние факторы) закладываются ключевые решения, определяющие экономические последствия реализации проекта для многочисленных участников инвестиционно-строительного процесса. Часто такое нежелание или невозможность вникать в экономику проектирования также связано со сложившейся системой проектирования, которая, как правило, основана не более чем на двух стадиях. Это обстоятельство, с одной стороны, не позволяет полноценно вникать в вопросы технико-экономического обоснования проекта, и экономические проработки носят формальный и субъективный характер, часто не обеспечивая получение оптимальных архитектурно-градостроительных, объемно-планировочных и конструктивных решений основанных на вариативном проектировании. С другой стороны отсутствуют полноценные требования и нормативно-методические документы в этой сфере. Так, в частности, в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 16.02.2008 № 87 (ред. от 12.11.2016, с изм. от 28.01.2017) «О составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию», экономика проекта ограничивается лишь одним пунктом - «Технико-экономические показатели проектируемых объектов капитального строительства» в составе пояснительной записки, а также разделом «Смета на строительство объектов капитального строительства» (обязательную лишь для объектов финансируемых полностью или частично за счет бюджетных средств, но не частных инвестиций). А существующая проблема качества стоимостной оценки, «непонятное» сметное ценообразование и низкий уровень развития стоимостного инжиниринга в строительстве лишь усугубляет данное обстоятельство.

Кроме того, в настоящее время проектирование и архитектурные проработки – точка пересечения разнонаправленных интересов. Архитектор стремится создать объект, который может внести вклад в архитектуру и стать новым «шедевром», увековечившим имя автора. Инвестора и девелопера же волнуют совершенно иные ценности, строго выраженные в цифрах – бюджет и доходность проекта, стоимость строительства, срок окупаемости инвестиций и т.п. [4; 154]. Возникают ситуации, при которых архитектор, невольно входит в противоречие с бизнесом, мешая ему получить максимальную, ничем не ограниченную прибыль.

Помимо озвученных участников экономика архитектурного проекта часто затрагивает интересы еще как минимум пяти сторон задействованных в проектном и инвестиционно-строительном процессе. Это могут быть как подрядчики (строительные компании), а также административные органы управления развитием территорий и надзорные инстанции, так и финансово-кредитные организации, производители и поставщики материалов, конструкций, оборудования и, конечно, потребители конечной строительной продукции. У каждого участника этой своеобразной «шахматной партии» с большим количеством игроков свое понимание экономической эффективности проекта и свои критерии его оценки, в которые архитекторы не намерены глубоко вникать.

Как следствие, часто прикладная экономика проекта ограничивается интересом архитекторов к стоимости самих проектных услуг и повышению экономической эффективности бизнеса самой архитектурной компании.

И наконец, в отечественной практике архитектор, как правило, привлекается к проектированию уже после выбора площадки для строительства и составления бизнес-плана, определяющего назначение и параметры объекта. Такая «экономика» заказчика на предпроектных услугах приводит к тому, что уже на этой важнейшей стадии из процесса создания объекта исключается ведущий профессионал. В результате в самом начале процесса создания объекта возникает потенциальная опасность неправильных решений. Такая опасность на последующих стадиях может оказаться неустранимой вообще или устранимой посредством несоизмеримых материальных затрат и в конечном счете обращается для заказчика серьезным риском. С одной стороны – удорожание строительства и эксплуатации объекта. С другой стороны – снижение его рыночной цены.

В практике стран Западной Европы возможность такого риска предусматривается заранее путем привлечения архитектора на самых ранних предпроектных стадиях создания объекта. Протяженность этого этапа вполне сопоставима со сроками проектирования и строительства, а в случае проектирования сложных объектов нередко превышает ее. Соответственно стоимость профессиональных консультаций архитектора и предпроектных проработок составляет от трех до 5 процентов (для объектов уникального строительства выше) от стоимости строительства. Но риск возможности принятия неправильных решений, и связанные с ним последующие, экономические потери сводятся к минимуму.

Для такого заказчика архитектор, помимо всего прочего – менеджер проекта, привлекающий к его разработке любых, необходимых для качественного выполнения объекта, помощников и специалистов-инженеров, именуемых в мировой практике «консультантами». В международной практике услуги по определению стоимости и договорной цены на проектирование и строительство объекта, а также точность оценки принимается как способ профессиональной самооценки квалификационного уровня

архитектора или как оценка этого уровня заказчиком. Например, во Франции экспертная оценка архитектором итоговой стоимости строительства объекта на самой начальной стадии его создания влияет на окончательный размер его гонорара. Гонорар архитектора снижается в определенных процентах, в случае если его предварительная экспертная оценка стоимости строительства оказывается ниже окончательной стоимости, и еще более снижается если она оказывается выше окончательной стоимости строительства объекта [6]. В отечественной архитектурной практике же современные представления архитекторов, а часто и градостроителей проектировщиков о возможностях прикладной экономики весьма ограничены [8].

Таким образом, усиление роли прикладной экономики в подготовке и профессиональной архитектурной деятельности может быть связано со следующими аргументами:

Во-первых, сегодня многие проектные решения, в том числе экономические, зависят не только от инвестора или заказчика, но и от архитектора. Чтобы выполнить свою миссию, от архитектора требуется не только знание методов архитектурного проектирования, истории архитектуры, композиции и прочих исконных составляющих мастерства, но и не менее важных смежных компетенций в области экономики архитектурно-проектных решений и управления реализацией проекта. Лишь при наличии данных компетенций архитектор сможет вписать свои решения в экономические реалии. Следовательно, знания прикладной экономики современному архитектору столь же необходимы, сколь т.н. девелоперу знания архитектурно-строительных основ [8]. Архитектурное творчество всегда находится в условиях конкретных материальных и финансовых затрат своего времени, что естественно отражается в экономике архитектуры, а в конечном итоге сказывается и на характере архитектурных форм. Это, к примеру, не означает, что декоративные дополнения следует исключить. В архитектуре декоративные элементы должны быть тесно увязаны с функцией и конструктивным решением. Прекрасные формы простейшими средствами – вот задача архитектора. Экономические ограничения не страшны зодчим, которые развивают свою идею, создавая гармоничное единство в архитектурной среде. Хотя экономические факторы далеко не единственные, определяющие результат деятельности архитектора и одно из произведений архитектуры не является просто продуктом экономики, они играют существенную роль в реализации проекта.

Во-вторых, в современных условиях архитектор начинает выполнять не только творческие художественные задачи, но учитывать и их экономические последствия, т. к. имеет дело с капиталоемкими проектами и большими финансовыми ресурсами. По мере совершенствования цивилизованного строительного и проектного рынков конкурентоспособность архитекторов все больше будет зависеть от уровня и степени их владения экономическими знаниями. Масштаб капитала, вызванного крупными инвестициями, выделяемыми на проектирование и строительство, требует особенно ответственного отношения архитектора к экономической целесообразности предлагаемых им проектных решений. Следует отметить, что хотя экономические расчеты входят в функции архитектора заинтересованность в их результатах возрастает вместе с повышением статуса специалиста и степени его ответственности [3; 7]. Современный архитектор только тогда будет на высоте своего профессионального мастерства, когда учтет и рационально использует архитектурные приемы, влияющие на экономич-

ность и экономическую эффективность проекта. Современный архитектор должен уметь моделировать и прогнозировать будущую экономику проекта и, безусловно, обязан знать, как выстроить диалог с инвестором-застройщиком.

В третьих, архитектор, как любой проектировщик и руководитель коллектива специалистов, должен быть образованным человеком, чтобы не чувствовать себя (и не восприниматься окружающими) как недостаточно компетентная для своей роли личность. Экономическая культура – едва ли не основной компонент профессионализма человека, которому другие вверяют судьбу своих инвестиций.

В-четвертых, проектная документация является товаром, причем товаром в условиях инфляции «скоропортящимся». Чтобы ее реализовать без больших потерь, необходимо быть компетентным в механизмах, действующих как в плановой по своей сути инвестиционной сфере, так и в рыночной сфере, где предстоит возвести и эксплуатировать проектируемый объект.

В-пятых, по-настоящему востребованным в проектом бизнесе архитекторам удавалось сочетать в себе качества творческой личности и успешного экономиста-менеджера. Такой профессионал обладает неким чутьем не только к текущим эстетическим веяниям и модным течениям в архитектурном искусстве, но и твердо определяет экономические ожидания и личные предпочтения заказчика-инвестора, не всегда ясно им осознаваемые и декларируемые.

Очевидно, что знания невостребованные в повседневной практике архитектурно-строительного проектирования, подвержены забвению, однако с материалом для применения экономических знаний любой связанный с рынком недвижимости специалист сталкивается непрерывно. Возможность профессионально разобраться в подобных вопросах своей архитектурно-строительной сферы, не говоря уже о сфере работы заказчика, застройщика-инвестора или подрядчика, можно только на основе фундаментальных и современных экономических знаний, регулярно освежаемых анализом реальных инвестиционных, хозяйственных и рыночных тенденций и конкретных ситуаций.

Несмотря на то, что модная современная архитектура, время от времени, создает примеры дорогостоящих объектов, для массового заказчика успешным строительным объектом является экономически эффективный объект. Причем эффективный и в период его интенсивной эксплуатации, а не только экономичный в строительстве и тем более в проектировании. Для воспитания навыков проектной работы, направленной на среднестатистического и прагматичного заказчика, необходимо уже в процессе подготовки в ходе выполнения курсовых и дипломных проектов добиваться определенной синергии взаимодействия экономического и проектного мышления учащегося [5, 47- 48].

И наконец, являясь своего рода интегратором деятельности труда коллектива специалистов различного профиля, архитектор должен являться ключевым звеном при подготовке проектных решений, позволяющих найти компромисс между архитектурно-планировочными, социальными и экономическими факторами и скоординировать все многообразие экономических интересов участников инвестиционно-строительного процесса. Добиться таких профессиональных качеств возможно только в случае коренной перенастройки творческого мышления на инженерно-экономическое.

Перечисленные аспекты необходимо учитывать при проектировании образовательных программ высшего образования нового поколения по направлению «Архитектура», а также программ професси-

ональной переподготовки и повышения квалификации архитекторов. Необходимо понимание того, что компетентностно-ориентированный подход к обучению и профессиональному развитию современного архитектора должен основываться, в том числе, на экономической подготовке. Компетенции такого рода должны включать в себя:

- знание условий и факторов экономичности и коммерческой эффективности архитектурно-проектных решений;
- знание методики проведения технико-экономических расчетов и состава экономических показателей проектных решений;
- способность проведения экономического анализа и контроля стоимости архитектурно-проектных решений для выявления их экономической целесообразности на ранних этапах разработки проекта;
- знание основ стоимостного инжиниринга в архитектурно-строительном процессе;
- умение применять вычислительные методики решения оптимизационных и имитационных экономико-математических задач в рамках традиционных технологий проектирования с применением компьютерных программ и автоматизированных информационных систем.

Отдельного внимания также заслуживает значение прикладной экономики в период обучения градостроителя и в его профессиональной деятельности. Здесь следует отметить, что сегодня в процессе разработки документации по комплексному территориальному планированию, планировке и застройке территорий, как правило, не уделяется достаточного внимания целому ряду экономических вопросов, прямым образом влияющих на целесообразность принимаемых градостроительных решений. Нередко масштабные проекты комплексного освоения и развития застроенных или вновь осваиваемых территорий принимаются к реализации без тщательного технико-экономического обоснования как социально-экономических, бюджетных, так и возможных коммерческих последствий для многочисленных участников градостроительного процесса. При этом действующий градостроительный кодекс, не акцентирует внимание на содержательной части как градостроительного, так и архитектурного проектирования. Здесь экономические обоснования решений принимаемых в градостроительных документах ограничиваются лишь уточнением понятийного аппарата по вопросам сметного ценообразования объектов капитального строительства. Ввиду этого, наиболее общие и значимые проектные решения на уровне генерального плана или же проектов планировки территории зачастую не связаны с инвестиционным моделированием и поиском экономически эффективных вариантов развития территории. Только на этапе проектирования конкретных строительных объектов (зданий и сооружений) разрабатывается сметная документация и, лишь в некоторых случаях, производится экономический анализ градостроительных решений. В этой связи перспективы дальнейших исследований в данном направлении связаны с выявлением перспектив усиления роли экономической подготовки профессиональных градостроителей-проектировщиков.

В заключении следует отметить своевременность утверждения стандарта профессионального стандарта «Градостроителя». Данный документ определяет роль «Эксперта-экономиста градостроительства» в качестве одной из возможных специальностей или профессиональных должностей архитектора-градостроителя. Это обстоятельство, несомненно, должно стать одним из аргументов выведения экономической подготовки, как архитекторов, так и градостроителей на качественно новый уровень.

Библиографический список

1. Баженова Е.С. Не архитектурный стандарт / Е.С. Баженова // Архитектурный Петербург. – 2015. – №6(37). – С. 6. – URL: <http://archpeter.ru/arkhiv/2015/06/ne-arkhitekturnyj-standart/> (дата обращения 03.02.2017)
2. Багрова Н.В. Концепция развития критического мышления в программе профессиональной подготовки архитекторов // Инновации в архитектурном образовании: материалы междунар. науч.-метод. конф. (15–16 октября 2014 г.) – АЗАСУ: Изд-во АЗАСУ, 2014. – С. 51.
3. Кирюшечкина Л.И. Экономика для архитектора. Основы экономики архитектурных решений: учеб. пособие / Л.А. Солодилова, О.Э. Дружинина. – М.: Издательство АСВ, 2012. – 152 с.
4. Лихобабин В.К. Экономика и организация архитектурного проектирования и строительства [Электронный ресурс]: учеб. пособие / В.К. Лихобабин. – Астрахань: Астраханский инженерно-строительный институт, 2015. – 229 с. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438917> (дата обращения 11.01.2017).
5. Макаренко П.А. Экономическая подготовка архитектора и эффективность проектной деятельности / П.А. Макаренко // Наука, образование и экспериментальное проектирование: тезисы докладов Междунар. науч.-практ. конф. – М.: МАРХИ, 2014. – С.46-47
6. Павлов Н. Л. Рекомендации по определению стоимости профессиональных работ и услуг архитектора. Официальное научно-методическое издание / В. С Гребенкин, В. Е Круглов, А.В. Туркин А. В. – М., 2008.–URL: <http://archvestnik.ru/node/1914> (дата обращения 06.02.2017).
7. Пояснительная записка к профессиональному стандарту «Архитектор». – URL: http://nopriz.ru/upload/iblock/e60/02_pz-k-ps_arkhitekory.pdf (дата обращения 05.02.2017).
8. Экономика от архитектуры. – URL: <http://www.architect4u.ru/articles/artide26.html> (дата обращения 06.02.2017).
9. Что такое профессия Архитектор сегодня и завтра? Каким должно быть сегодня архитектурное образование? – URL: <http://www.sibdesign.ru/index.php?razdel=stat&text=1&textnew=20030615135633> (дата обращения 03.02.2017).

References

1. Bazhenova E.S. Ne arhitekturnyj standart / E.S. Bazhenova // Arhitekturnyj peterburg. – 2015. – №6(37). – S. 6. – URL: <http://archpeter.ru/arkhiv/2015/06/ne-arkhitekturnyj-standart/> (data obrashcheniya 03.02.2017)
2. Bagrova N.V. Konceptiya razvitiya kriticheskogo myshleniya v programme professional'noj podgotovki arhitektorov // Innovacii v arhitekturnom obrazovanii: materialy mezhdunar. nauch.-metod. konf. (15–16 oktyabrya 2014 g.) – AZASU: Izd-vo AZASU, 2014. – S. 51.
3. Kiryushechkina L.I. EHkonomika dlya arhitektora. Osnovy ehkonomiki arhitekturnyh reshenij: ucheb. posobie / L.A. Solodilova, O.EH. Druzhinina. – M.: Izdatel'stvo ASV, 2012. – 152 s.
4. Lihobabin V.K. EHkonomika i organizaciya arhitekturnogo projektirovaniya i stroitel'stva [EHlektronnyj resurs]: ucheb. posobie / V.K. Lihobabin. – Astrahan': Astrahanskij inzhenerno-stroitel'nyj Institut, 2015. – 229 s. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438917> (data obrashcheniya 11.01.2017).
5. Makarenko P.A. EHkonomicheskaya podgotovka arhitektora i ehffektivnost' proektnoj deyatel'nosti / P.A. Makarenko // Nauka, obrazovanie i ehksperimental'noe projektirovanie: tezisy dokladov Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. – M.: MARHI, 2014. – S.46-47
6. Pavlov N. L. Rekomendacii po opredeleniyu stolimosti professional'nyh rabot i uslug arhitektora Oficial'noe nauchno-metodicheskoe izdanie / V. S Grebenkin, V. E Kruglov, A.V. Turkin A. V. – M., 2008.–URL: <http://archvestnik.ru/node/1914> (data obrashcheniya 06.02.2017).
7. Poyasnitel'naya zapiska k professional'nomu standartu «Arhitektor». – URL: http://nopriz.ru/upload/iblock/e60/02_pz-k-ps_arkhitekory.pdf (data obrashcheniya 05.02.2017).
8. EHkonomika ot arhitektury. – URL: <http://www.architect4u.ru/articles/artide26.html> (data obrashcheniya 06.02.2017).
9. Chto takoe professiya Arhitektor segodnya i zavtra? Kakim dolzhno byt' segodnya arhitekturnoe obrazovanie? – URL: <http://www.sibdesign.ru/index.php?razdel=stat&text=1&textnew=20030615135633> (data obrashcheniya 03.02.2017).

МИГРАЦИЯ КАК УГРОЗА УСТОЙЧИВОСТИ И БЕЗОПАСНОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАНЫ (НА ПРИМЕРЕ ЕВРОСОЮЗА)

Федонина О.В., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Климова С.В., Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Мишина Д.М., Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Похлебаева О.А., Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Аннотация: В статье рассмотрены миграционные процессы в Евросоюзе и их влияние на его устойчивое и безопасное развитие. Интеграция тысяч беженцев оказалась серьезной проблемой для стран Евросоюза, требующей принятия долгосрочных решений. Обострение проблемы беженцев ставит под угрозу не только нарушение привычного образа жизни европейцев, но и представляет опасность распада самого Евросоюза. В данном материале анализируются основные миграционные тенденции в Евросоюзе, а также представлено видение решения проблемы миграции.

Ключевые слова: Евросоюз, миграция, мигранты, беженцы, европейский рынок рабочей силы, миграционная политика, интеграция.

Abstract: The article considers migration processes in the European Union and their impact on its sustainable and safe development. Integration of thousands of refugees was a serious problem for the EU countries, which requires long-term solutions. The aggravation of the refugee problem threatens not only the violation of the habitual way of life of Europeans, but also represents the danger of the disintegration of the EU itself. This article analyzes the main migration trends in the European Union, as well as a vision of the solution to the migration problem.

Keywords: European Union, migration, migrants, refugees, the European labor market, migration policy, integration.

Введение. В последнее время Евросоюз постоянно оказывается в кризисной ситуации. Вслед за греческим кризисом разразился кризис беженцев. Сходство обоих кризисов заключается в том, что они показывают современное состояние европейской интеграции и необходимость изменения европейской политики. Вероятно, причиной кризисов являются конструктивные недостатки европейской интеграции. Европейская интеграционная политика носит популистский характер, с отставанием реагирует на возникающие проблемы. Тем не менее идейно кризис является двигателем реформ. Во время долгового кризиса государства, накопившие огромную задолженность, получали от ЕС кредиты на благоприятных условиях. Однако богатые европейские страны выступали против эмиссии еврооблигаций и крупных социальных трансфертов. Многие восточноевропейские страны также протестовали против навязываемого им приема беженцев. Распределение беженцев между государствами и проблемы миграции затрудняют коллективную деятельность ЕС, негативно влияя на уровень его безопасности и устойчивости.

Целью исследования является анализ влияния миграционного потока на устойчивость и безопасность развития Евросоюза.

Материалы и методы исследования. Материалы и публикации по проблеме миграции в Евросоюзе. В процессе исследования использовались методы: анализа и синтеза, научной абстракции, структурно-логический, статистический.

Результаты и обсуждение

ЕС не имеет ни финансовых, ни административных возможностей для эффективной деятельности в этой области. И хотя за прошедшие 15 лет удавалось решать проблемы беженцев более или менее удовлетворительно, в сложившей в настоящее время ситуации это не удается. На самом деле условия жизни в странах ЕС настолько различны, что беженцы перемещаются в страны с лучшими условиями жизни. Но из-за отсутствия у европейских властей необходимых компетенций и недостаточного финансирования пограничных пунктов трудно привести в порядок процесс перемещения беженцев.

Попытки властей ЕС обеспечить справедливое распределение обусловленных миграцией нагрузок между государствами наталкиваются на сопротивление стран, находящихся в трудном финансовом положении. Хотя сам по себе кризис в принципе открывает путь к укреплению интеграции, в жизни такого не происходит из-за ожесточенного сопротивления отдельных стран. Вместе с тем усиливается понимание того, что синхронизация развития стран-членов невозможна и что следует отказаться от такого достижения ЕС, как открытые границы [1].

Обострение проблемы беженцев ставит на повестку дня вопрос о необходимости международной солидарности. На наш взгляд, прежде всего, необходимо наладить равномерное распределение по странам прибывающих в Европу беженцев на основе квот, устанавливаемых с помощью унифицированных международных стандартов обращения с лицами, ищущими убежища.

Быстро растущий приток беженцев влияет на самые разные сферы жизни европейцев. Требуются дополнительные расходы на урегулирование проблемы миграции и на содержание беженцев. Воздействие на рынок рабочей силы в ближайшие годы будет постепенно усиливаться, и это отразится на перспективах экономического роста [2].

С января по август 2015 г. в Германию прибыло 250 тыс. беженцев, что вдвое больше, чем за тот же период предыдущего года. Фактическая численность беженцев, несомненно, превышает официальные цифры, поскольку между подачей беженцами заявления о предоставлении убежища и получением соответствующего статуса проходит значительный период времени. Так, в августе 2015 г. организация, занимающаяся распределением беженцев по федеральным землям, сообщила о 100 тыс. прибывших, но только 38 тыс. человек запросили убежища. 45% прибывших в августе 2015 г. беженцев происходили из Балканских стран, не входящих в ЕС, 31% - из ближневосточных стран (большая их часть - сирийцы). В последующие месяцы 2015 г. число беженцев постоянно увеличивалось. Возможность трудоустройства и перемещения беженцев

зависит от полученного ими по прибытии статуса: так, неограниченный доступ на рынок рабочей силы имеют лица, прибытие которых одобрено Федеральным бюро по мигрантам и беженцам. Беженцы с ограниченным сроком пребывания должны через три месяца получить новое подтверждение своего статуса для дальнейшего нахождения в стране. При положительном ответе на их запрос они получают предписание об устройстве на работу. Работодатели при найме беженцев должны получить одобрение соответствующего ведомства. Степень воздействия беженцев на немецкий рынок рабочей силы зависит от ряда факторов, главным из которых является число претендентов на работу. В 2015 г. их было 900 тыс., но не все запросы были удовлетворены.

Как и при кризисе суверенного долга, при современном кризисе беженцев на европейском уровне на первый план выдвинулась проблема распределения нагрузок между государствами. Концентрация беженцев в ограниченной группе стран ЕС не может сохраняться долго. Поэтому необходимо выработать единые обязательные стандарты по предоставлению убежища, а также назначить на длительный срок ответственных лиц по вопросам расселения прибывших по Европе, четко определив их полномочия [4].

В дискуссиях по поводу беженцев упускаются из виду различия в отношении европейцев к текущему распределению беженцев и к долгосрочной миграционной политике, направленной в первую очередь на защиту экономических интересов стран-членов ЕС. Регулирование вынужденной миграции беженцев не может заменить целенаправленную миграционную политику, учитывающую интересы конкретных принимающих стран [4].

Большинство беженцев заинтересованы в интеграции на европейский рынок рабочей силы. Поэтому целесообразно организовать для мигрантов обучение иностранному языку, а также профессиональное обучение. Этому должно уделяться все большее внимание, поскольку современная экономика развивается не только с помощью «вложений в бетон, но и путем возрастающих вложений в головы». Именно это создает потенциал роста.

Полагаем, что для снижения остроты проблемы беженцев необходим высокий уровень международной солидарности. Первым шагом в этом направлении должно стать рациональное размещение беженцев по Европе с учетом квот и единых международных стандартов для беженцев.

Учитывая размеры современного потока беженцев в Германию, там необходимо принять миграционный закон с прозрачными правилами по предоставлению убежища квалифицированным мигрантам. Такой закон станет важным сигналом для внутренней и внешней политики, касающейся беженцев. С точки зрения внутренней политики значение закона состоит в том, что его нормы помогут местному населению правильно отбирать кандидатов на рабочие места с учетом интересов местного рынка труда. Важность закона с точки зрения внешней политики определяется тем, что беженцы получат возможность оценивать наличие свободных рабочих мест с учетом имеющейся у них квалификации.

Германия, стараясь сохранить свой положительный международный имидж, при поддержке населения организовала прием беженцев. Для них Германия оказалась особенно привлекательной страной с благоприятными условиями жизни и труда. Но массовый приток беженцев привел к многочисленным инцидентам и усилению открытой враждебности со стороны местных жителей. Как согласие на прием беженцев, так и увеличение враждебных выпадов против них показали, что необходимо проводить различие между беженцами и иммигрантами. Под-

тика в отношении беженцев должна в большой степени исходить из собственных экономических интересов. Должны быть внесены изменения в правовые нормы, чтобы обеспечить более успешную интеграцию прибывающих беженцев в местный рынок рабочей силы, чем та, которая наблюдается в настоящее время.

Интеграция тысяч беженцев оказалась серьезной проблемой для Германии, требующей принятия долгосрочных решений. Хотя сначала размещение беженцев требует значительных расходов, в долгосрочном плане они дадут положительный фискальный эффект. Крайне важно как можно быстрее вовлекать в трудовую деятельность квалифицированных эмигрантов и беженцев и одновременно ограничивать отрицательные последствия их присутствия [5].

В настоящее время в ходе происходящих в Германии демографических изменений предложение рабочей силы сокращается, в то время как число пенсионеров растет [6]. Прогнозируя развитие рынка рабочей силы до 2050 г., можно прийти к выводу, что приток мигрантов в Германию в долгосрочном плане несколько возместит нехватку трудовых ресурсов, но не сможет полностью решить эту проблему. Тем не менее в краткосрочном плане приток беженцев значительно увеличит предложение рабочей силы, и только к 2030 г. его уровень начнет снижаться.

Демографическое развитие оказывает дополнительное влияние на немецкий рынок рабочей силы. Если в обозримый период потенциал рабочей силы останется неизменным, то в следующем десятилетии он значительно сократится: многочисленное послевоенное поколение бэби-бумеров вступит в пенсионный возраст; приток на рынок труда молодежи будет слабым из-за низких темпов рождаемости в период после бэби-бума (демографическое эхо). Сокращение предложения рабочей силы будет тормозить экономический рост.

Нехватка трудовых ресурсов в Германии заставляет привлекать рабочую силу из-за рубежа. Первоначально это были мигранты из стран ЕС. Но этот приток не может быть долгосрочным и обеспечивать стабилизацию немецкого рынка рабочей силы. Поэтому в рамках долгосрочного сценария в качестве альтернативы обсуждается приток иммигрантов из третьих стран. Рассматривается также возможность привлечения лиц, имеющих самостоятельный доход, и безработных. Но потенциал этого источника рабочей силы явно сокращается. В связи с этим все большее внимание уделяется иммигрантам, которые могут увеличить предложение рабочей силы.

Экономический кризис, охвативший многие страны мира, ведет к росту притока иммигрантов в ЕС. Особенно много проблем создал неуправляемый поток беженцев. Но эти проблемы носят краткосрочный характер, и в долгосрочном плане миграционный баланс европейских государств должен выправиться.

Наряду с преобладавшим ранее притоком мигрантов из ЕС, в Германию хлынули беженцы из третьих стран. По нашему мнению, они могут внести свой вклад в восполнение недостающих по демографическим причинам трудовых ресурсов. В последнее время мигранты из третьих стран оказались в центре жарких дискуссий. Выделяются три крупные группы: трудовые мигранты, прибывшие с целью получения образования и прибывшие по семейным обстоятельствам.

В последние 25 лет миграция из третьих стран значительно различалась по странам и временным периодам (период железного занавеса, балканский конфликт 1990-х годов, нынешний кризис и конфликты в арабских и африканских странах). В

настоящее время наиболее проблемной и доминирующей является эмиграция из кризисных стран. В 2015 г. приток беженцев в Германию составил 800 тыс. человек, в 2016 г. он увеличился. По прогнозам приток беженцев пойдет на спад в 2017-2019 гг. и уровень иммиграции снизится до среднего уровня 2013-2015 гг. В 2020-2030 гг. уровень миграции приблизится к средним показателям последних 20 лет (1996-2015) [8].

В ближайшее время число иммигрантов в ЕС, вероятно, останется неизменным, и их состав изменится незначительно [7]. В долгосрочном периоде изменения также будут небольшими, поскольку трудовой потенциал Германии сокращается из-за старения населения, и общество должно к этому приспособляться.

Для полноценного использования мигрантов в качестве рабочей силы нужно повышать их квалификацию. Поэтому перед администрацией стоит задача их профессионального обучения. В настоящее время Германия должна выработать новую концепцию миграционной политики, поскольку изменились причины миграции. Если раньше миграция была связана главным образом с поиском работы и семейными обстоятельствами, то сейчас, очевидно, она определяется гуманитарными потребностями и политическими преследованиями. Не понятно, как скоро эти иммигранты смогут адаптироваться к новой обстановке и найти работу. Только в случае успешной интеграции вновь прибывших в рынок рабочей силы можно рассчитывать на увеличение трудового потенциала и дальнейшее успешное экономическое развитие Германии. Всё это оказывает непосредственное влияние и на уровень нацио-

нальной безопасности стран ЕС, в частности Германии.

Вывод: Основные предложения по регулированию миграционного кризиса сводятся к распределению мигрантов по всем странам Евросоюза – так называемое «квотирование». Другой вариант решения проблемы состоит в предоставлении помощи в размере 3 миллиардов долларов со стороны ЕС Турции, которые принимают наибольшее количество сирийских беженцев, чтобы она оставала беженцев на своей территории. Однако этих средств может оказаться недостаточно, и Евросоюзу нужно будет увеличивать суммы помощи. Бывший вице-спикер парламента Бельгии Л. Ваност полагает, что финансовая поддержка не будет использована Турцией по назначению. С начала апреля соглашение Турции и Евросоюза, подписанное 18 марта 2016 года в Брюсселе, начало действовать: Турция приняла первую группу нелегальных мигрантов, возвращенных с греческих островов [3].

Таким образом, на фоне обострения миграционного кризиса попытки скоординировать политику стран-участниц продолжают. Но в целом ситуация с миграцией в странах ЕС не характеризуется прогрессом. Европа не готова бороться с терроризмом. Так, канцлер Австрии В. Файман считает, что миграционный кризис в Европе представляет для Евросоюза серьезную опасность, вплоть до его распада. Можно предположить, если срочно не будут решены проблемы с мигрантами, то велика вероятность, что ЕС, если не распадётся, то значительно переструктурируется. Также необходимо ещё раз подчеркнуть, что влияние миграционного потока на устойчивость и безопасность развития страны, несомненно, велико.

Библиографический список

1. Гасанов Р.М. Миграционный кризис в Европе: причины, последствия, перспективы разрешения // Актуальные проблемы современных международных отношений. 2016, №7. стр. 11-22
2. Емельянова Е.М., Максименко А.П. Миграционная катастрофа: кризис с беженцами в ЕС // Научные записки молодых исследователей. 2016. №6. стр.61-65
3. ЕС обратился к Турции за помощью в урегулировании миграционного кризиса [Электронный ресурс]:Режим доступа: <https://russian.rt.com/article/152460>
4. Капица Л.М. Миграционный цунами в Европейском союзе // Университет МГИМО – 21.09.2015. – URL:<http://old.mgimo.ru/news/experts/document277067.phtml>
5. Кормишкин Е.Д., Горин В.А. Интеграционные процессы в Европейском Союзе: экономический аспект // Контентус. –2014. –№ 2(19). –С. 1-10.
6. Меркель назвала сроки возвращения беженцев домой [Электронный ресурс]:Режим доступа: <http://www.interfax.ru/world/492400>
7. Путин прокомментировал миграционную проблему в Европе. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://rta.ru/world/20150727/1150346478.html>
8. Экономист Михаил Делягин о миграционном хаосе в Европе: Германия не опомнится, пока не выпьет свою чашу до дна. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.vrn.kp.ru/daily/26429.7/3301109/>

References

1. Gasanov R.M.. Migratsionnyj krizis v Evrope: prichiny, posledstviya, perspektivy razresheniya // Aktual'nye problemy sovremennykh mezhduнародnykh otnoshenij. 2016, №7. str. 11-22
2. Emel'yanova E.M., Maksimenko A.P. Migratsionnaya katastrofa: krizis s bezhencami v ES // Nauchnye zapiski molodykh issledovatelej. 2016. №6. str.61-65
3. ES obratilsya k Turcii za pomoshch'yu v uregulirovanii migratsionnogo krizisa [Elektronnyj re-surs]:Rezhim dostupa: <https://russian.rt.com/article/152460>
4. Kapitsa L.M. Migratsionnyj cunami v Evropejskom soyuze // Universitet MGIMO – 21.09.2015. – URL:<http://old.mgimo.ru/news/experts/document277067.phtml>
5. Kormishkin E.D., Gorin V.A. Integratsionnye processy v Evropejskom Soyuze: ehkonomicheskij aspekt // Kontentus. –2014. –№ 2(19). –S. 1-10.
6. Merkel' nazvala sroki vozvrashcheniya bezhencev domoj [Elektronnyj resurs]:Rezhim dostupa: <http://www.interfax.ru/world/492400>
7. Putin prokommentiroval migratsionnyu problemu v Evrope. [Elektronnyj resurs]: Rezhim dostupa: <http://rta.ru/world/20150727/1150346478.html>
8. EHkonomist Mihail Delyagin o migratsionnom haose v Evrope: Germaniya ne opomnitsya, poka ne vyp'et svoju chashu do dna. [Elektronnyj resurs]: Rezhim dostupa: <http://www.vrn.kp.ru/daily/26429.7/3301109/>

ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФОРМИРОВАНИЕ И ПРОВЕДЕНИЕ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

Федотова Е.Б., к.э.н., доцент, Кубанский государственный университет
Кочубей Е.О., Кубанский государственный университет

Аннотация: в статье представлены основные предпосылки, которые определяют формирование и проведение дивидендной политики в Российской Федерации. Также представлено сравнение дивидендной политики США, Великобритании с дивидендной политикой России. Ключевые слова: дивидендная политика, предпосылки, финансирование.

Abstract: The article presents the main prerequisites that determine the formation and implementation of dividend policy in the Russian Federation. A comparison of the dividend policy of the United States and Great Britain with the dividend policy of Russia is also presented.

Keywords: dividend policy, prerequisites, financing.

Для проведения инвестиционной политики предприятия необходимо определить и провести на предприятии дивидендную политику. Однако при ее формировании акционерное общество должно учитывать множество факторов внешней и внутренней среды. В частности это экономические и законодательные условия того государства, в котором функционирует предприятие. От того, насколько правильно будут учтены эти предпосылки, зависит грамотное формирование дивидендной политики, что в итоге повлияет на стоимость акций компании. Поэтому выбранную тему для исследования можно считать актуальной.

Разные отечественные и зарубежные авторы изучали разные аспекты дивидендной политики. Основные из них сформулировали Д.К. Шим и Д.Г. Сигел [6, 167]. В своей работе они отметили такие предпосылки формирования и проведения дивидендной политики, как:

1. Оказание влияние дивидендной политики на отношения с инвесторами. Акционеры отрицательно относятся к тем компаниям, в которых сокращают дивиденды. Поскольку они считают, если происходят сокращения, то у компании существуют финансовые трудности. Поэтому зачастую, они даже продают свои акции, что значительно влияет на снижение рыночной цены акций.

2. Дивидендная политика в значительной мере влияет на бюджет капиталовложений предприятия и его финансовую программу.

3. Также стоит отметить, что дивидендная политика в значительной мере имеет воздействие на движение денежных средств предприятия. Так, например, компания у которой существует плохая ликвидность, может пойти на решительный шаг – ограничение выплат дивидендов.

4. Дивидендная политика приводит к сокращению собственного капитала, поскольку дивиденды выплачивают из прибыли, которая не была распределена. Это приводит к тому, что увеличивается коэффициент соотношения долговых обязательств и акционерного капитала.

Целью данного исследования является выявление предпосылок формирования и проведения дивидендной политики в условия Российской Федерации.

Изначально, содержание дивидендной политики и проблемы ее разработки требуют, чтобы была выявлена природа дивидендов. Когда человек приобретает акции предприятия, и таким образом становится его совладельцем, обладатель денежного капитала хочет получить не только определенную ставку доходности, но и премии, таким образом, он осуществляет некий предпринимательский доход.

На размер дохода действуют разные факторы, основными из которых являются:

1. Компетентность управляющих;

2. Рискованность выбранной для вложения сферы деятельности;

3. Рискованность экономической конъюнктуры и т.д.

Если сравнивать дивиденд с процентом (например, по облигациям с фиксированной ставкой или по депозиту в банке), то стоит отметить, что его размер заранее не будет известен.

Поэтому, когда акционер вкладывает свои денежные средства в обычные акции, он подвергает себя известному риску. Но если на предприятии дела идут хорошо, его вознаграждают за это повышенным доходом. Стоит отметить, что в случае, когда ставка дивиденда ниже или равна уровню инфляции, то дивиденд выполняет такую же функцию, как и процент в сберегательном банке.

Когда акционер вкладывает свои средства в акции, то он откладывает свое потребление. Это важное обстоятельство, которое положительно влияет на балансировку потребительского рынка. В этом смысле дивиденд является средством стимулирования распределения личного потребления по времени.

Необходимо фактор времени учитывать и в более общем виде: независимо от инфляции, ситуация в экономике изменяется. Из-за этого одна и та же сумма денежных средств с течением времени не равна изначальной сумме. Данное противоречие разрешают с помощью разных видов процента. Если говорить о теоретических позициях, то выбор дивидендной политики, направлен на решение основного вопроса: может ли величина дивидендов влиять на изменение совокупного богатства акционеров.

В связи с этим, в теории дивидендной политики есть два главных подхода:

1. Первый подход основан на теории начисление дивидендов по остаточному принципу. Основоположниками данной теории являются Миллер и Модильяни [7], которые считают, что величина дивидендов не влияет на изменение общего богатства акционеров.

2. Согласно второму подходу, дивидендная политика имеет непосредственное влияние на величину совокупного богатства акционеров. Ван Хорн [2, 327] и другие приверженцы этого подхода утверждают, что текущие дивиденды являются предпочтительней, чем будущие, это же касается и возможного прироста собственного капитала.

Таким образом, оптимальной стратегией в дивидендной политике является то, что дивиденды должны начисляться после анализа всех возможностей для эффективного реинвестирования прибыли. Иными словами дивиденды выплачивают акционерам после профинансирования всех приемлемых инвестиционных проектов. Если вся прибыль будет использована целесообразно, и направить ее на реинвестирование, то дивиденды выплачиваться не

будут. Вместе с тем, если же таких проектов не существует, то прибыль направляется на выплату дивидендов в полном объеме [3].

Согласно статье 43 НК РФ: дивиденд – это любой доход, который был получен акционером (участником) от организации во время распределения прибыли, которая остается после налогообложения (это касается и процентов по привилегированным акциям), по акциям (долям), которые принадлежат акционеру (участнику) пропорционально долям акционеров (участников). В уставном (складочном) капитале данной организации [1].

Также к дивидендам относят и другие доходы, которые были получены из источников за пределами РФ, которые относятся к дивидендам, согласно законодательствам иностранных государств.

В связи с необходимостью понимания дивидендной политики ее создание нужно проводить исходя из того, что дивидендная политика – это определенная система, с помощью которой передается информация. Здесь стоит отметить отсутствие такой информации на российском рынке: в России дивиденды не содержат необходимой информации о политике, которая проводится предприятиями, а курсы акций не содержат нужной информации об ожиданиях инвесторов. Это, естественным образом, отражается на инвестиционном процессе, а также приводит к сдерживанию эффективного рынка ценных бумаг – рынка, где ценные бумаги с одним и тем же уровнем риска приносят акционерам равноценный доход.

Во время проведения дивидендной политики акционерные общества (советы директоров) должны учитывать следующее:

1. При регулярных выплатах дивидендов уменьшается неопределенность инвесторов.
2. Выплаты дивидендов являются свидетельством хорошего состояния общества.
3. Инвесторы заинтересованы стабильностью величины дивидендных выплат, которые корректируются, учитывая инфляцию.
4. Повышать дивиденды за определенный период можно, если у организации есть расчеты, которые свидетельствуют о возможности поддержания их размера в будущем.

Если такая уверенность отсутствует, то лучше заявить о выплате экстрадивидендов. Целесообразная дивидендная политика помогает максимизировать благосостояние акционеров предприятия, и вместе с тем, обеспечить финансирование деятельности такого предприятия. Во многих странах на законодательном уровне разрешено использовать одну из двух схем дивидендных выплат: для выплаты дивидендов можно использовать либо только прибыль компании (в том числе прибыль текущего года и нераспределенную прибыль прошлых лет), или можно использовать прибыль и эмиссионных доход [4].

Так, например, в Великобритании и США действует 3 общих правила, которые имеют отношение к дивидендной политике компаний:

1. Правило Эрозии капитала. Согласно этому правилу запрещается выплачивать дивиденды за счет уставочного капитала.
2. Правило чистых прибылей. В соответствии с этим правилом дивиденды можно выплачивать только из прибыли предыдущих периодов и текущего периода.
3. Правило неплатежеспособности. Это правило гласит о запрете на выплату дивидендов компанией, в случае, если сумма ее обязательств перед кредиторами выше, чем величина реальных активов.

В некоторых странах ставка налога на дивидендный доход физических лиц выше, чем ставка налога на капитализируемый доход (при этом налог взимают только после того, как был реализован доход). В связи с этим компании, откладывают выплату дивидендов на последующие периоды, тем самым стараются снизить уровень налогообложения. В таком случае, сверхнормативное повышение накапливаемой прибыли, обязательно дополнительно облагается налогом.

По нашему мнению, инвестиционные возможности компании – один из основных критериев выбора дивидендной политики. Многие акционерные общества практически всегда сталкиваются с проблемой поиска финансовых источников, чтобы нарастить производственные мощности, обновить материально-техническую базу. В таких случаях зачастую используют ограничение дивидендных выплат.

Факторами, которые характеризуют инвестиционные возможности компаний являются следующие:

1. Стадия жизненного цикла компании.
2. Конъюнктурный цикл товарного рынка, участником которого является акционерная компания.
3. Необходимость расширения компанией своих инвестиционных программ.
4. Степень готовности планируемых к финансированию инвестиционных проектов к высокому уровню эффективности.

Мы считаем, что чтобы определить возможности и размеры дивидендных выплат нужно уметь прогнозировать потребности компании в средствах. При таком прогнозировании обязательно учитывают ожидаемые денежные потоки фирмы, объем инвестиций, возможное увеличение запасов и объема дебиторской задолженности, сокращение долгов и другие факторы, влияющие на состояние активов [5].

По итогам составления прогноза определяются сроки и размеры будущих потоком денежных средств. Основываясь на таких расчетах можно узнать, останутся ли в запасе у компании средства, которые можно использовать для дивидендных выплат, после того, как будут профинансированы все необходимые расходы, в том числе и инвестиционные проекты.

Если же отсутствуют возможности выгодного инвестирования прибыли в развитие компании, то акционер не ожидает эффективных будущих проектов данного предприятия, а предпочитает получать более высокие дивиденды сейчас, чтобы их вложить в другие компании.

Несмотря на то, что в России не существует административного законодательного регулирования пропорций распределения чистой прибыли предприятий, в учредительных документах большинства предприятий специально указывается минимальная доля прибыли отчетного года, которая является обязательной к реинвестированию.

В заключении стоит подчеркнуть, что во время проведения дивидендной Политики каждое акционерное общество исходит из своих условий, ценностей и возможных предпосылок. Формировать дивидендную политику организации достаточно сложно поскольку она многогранна и нет достаточно информации для составления прогноза долгосрочного влияния дивидендной политики на рыночную стоимость компании, которая проводится в рамках этой компании. В условиях Российской Федерации для формирования дивидендной политики стоит также учитывать различные предпосылки законодательного и экономического характера.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс РФ (НК РФ) часть 1 от 31.07.1998 N 146-ФЗ Раздел IV. Глава 7. Объекты налогообложения, Статья 43.
2. Ван Хорн Джеймс Основы финансового менеджмента / Ван Хорн Джеймс, Вахович мл., Джон М. / Пер. с англ. — 14-е издание: — М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2013. — 1232 с.
3. Дубаков М.В. Дивидендная политика предприятия / Финансовые исследования. 2001. №3.
4. Ружанская Л., Лукьянов С. Особенности дивидендной политики российских компаний и интересы инвесторов // Вопросы экономики. 2013. №3, с.132-146.
5. Серебрякова, А.А., Дивидендная политика российских корпораций // Законы России: опыт, анализ, практика. 2012. № 7, с. 6-9.
6. Шим Д. К. Финансовый менеджмент: [Пер. с англ.] / Д.К. Шим, Д.Г. Сигел. - 2-е изд., стер. - Москва : Филинъ, 1997. 395 с.
7. Modigliani F., Miller M. H. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment // Amer. Econ. Rev. 1958. June. P. 261—297; см. также: Modigliani F* Miller M. H. Taxes and the Cost of Capital: A Correction // Ibid. 1963. June. P. 433—443.

References

1. Nalogovyy kodeks RF (NK RF) chast' 1 ot 31.07.1998 N 146-FZ Razdel IV. Glava 7. Ob'ekty nalogooblozheniya, Stat'ya 43.
2. Van Horn Dzhejms Osnovy fi-nansovogo menedzhmenta / Van Horn Dzhejms, Vahovich ml., Dzhon M. / Per. s angl. — 14-e izdanie: — M.: ООО «I.D. Vil'yams», 2013. — 1232 s.
3. Dubakov M.V. Dividendnaya politika predpriyat'ya / Finansovye issledovaniya. 2001. №3.
4. Ruzhanskaya L., Luk'yanov S. Osobennosti dividendnoj politiki rossijskih kompanij i interesy investorov // Voprosy ehkonomiki. 2013. №3, s.132-146.
5. Seresbryakova A.A., Dividendnaya politika rossijskih korporacij // Zakony Rossii: opyt, analiz, praktika. 2012. №7, s. 6-9.
6. Shim D. K. Finansovyy menedzhment : [Per. s angl.] / D.K. SHim, D.G. Sigel. - 2-e Izd., ster. - Moskva : Filin", 1997. 395 s.
7. Modigliani F., Miller M. H. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment // Amer. Econ. Rev. 1958. June. P. 261—297; sm. takzhe: Modigliani F* Miller M. H. Taxes and the Cost of Capital: A Correction // Ibid. 1963. June. P. 433—443.

АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Хугоев М.А., аспирант, Ингушский государственный университет

Аннотация: В статье рассмотрены направления и ключевые вопросы аудита эффективности в сфере здравоохранения в зарубежных странах и в России. Проведен анализ влияния аудита эффективности на решение общественно важных проблем сохранения здоровья населения. Сделан вывод, что перспективой внедрения аудита эффективности в сфере здравоохранения можно считать исследование экономичности, эффективности и результативности. Усовершенствован механизм контроля качества аудита эффективности в сфере здравоохранения путем выделения основных элементов системы управления качеством, условий, особенностей и инструментов их реализации, а также разработки перечня критериев, по которым можно проверить и оценить качество аудита эффективности, осуществление проверки и подготовки отчета о его результатах.

Ключевые слова: аудит, аудит эффективности, здравоохранение, экономичность, эффективность, результативность.

Abstract: The article deals with the directions and key questions of audit of efficiency in health sector in foreign countries and in Russia. The analysis of influence of audit of efficiency on the solution of socially important problems of preservation of health of the population is carried out. The conclusion is drawn that the prospect of introduction of audit of efficiency in health sector can be considered a research of profitability, efficiency and effectiveness. The mechanism of quality control of audit of efficiency in health sector by allocation of basic elements of a control system of quality, conditions, features and instruments of their realization, and also development of the list of criteria on which it is possible to check and estimate quality of audit of efficiency, implementation of check and preparation of the report on his results is improved.

Keywords: audit, efficiency audit, health care, profitability, efficiency, effectiveness.

Сфера здравоохранения России имеет довольно разветвленную структуру и представлена многими заведениями, получающими бюджетные средства, которые выделяются на здравоохранение и нуждаются в надлежащем финансовом контроле. Одним из наиболее проблемных способов финансирования расходов на здравоохранение является использование программно-целевого метода в бюджетном процессе, в связи с чем выделение средств для специально созданных бюджетных программ в сфере здравоохранения требует применения специфических методов аудита эффективности.

Возникновение аудита эффективности как особого вида контроля можно отнести к 70-м гг. прошлого столетия, когда в Римской декларации руководящих принципов контроля впервые был применен термин «аудит эффективности» (1977 г.). В Декларации подчеркивается, что, кроме финансового аудита (проверки целевого использования средств и ведения финансовой отчетности), важность которого неопровержима, имеется также другой вид контроля и его задача иная – определить, насколько эффективно и экономно тратятся государственные средства [7]. Такой контроль включает не только специфические аспекты управления, но и всю управленческую деятельность, в том числе «организационную и административную системы». Институционализация нового вида контрольной деятельности связана, во-первых, с тенденциями повышения роли государственных финансов в экономике развитых стран, во-вторых, с развитием систем государственного финансового контроля, когда контроль только за распределением и учетом расходов государственных средств уже не отвечает потребности эффективного государственного управления, в-третьих, с необходимостью повышения эффективности систем контроля, особенно внутреннего (ведомственного).

Согласно определению Международной организации высших органов контроля государственных финансов (INTOSAI) аудит эффективности – это аудит административной деятельности, который изучает эффективность использования трудовых и материальных ресурсов с целью предоставления рекомендаций относительно достижения лучших результатов [3].

Согласно стандарту финансового контроля 104 Счетной палаты РФ, аудит эффективности представляет собой тип финансового контроля, осуществляемого посредством проведения контрольно-

го мероприятия, целями которого является определение эффективности использования средств бюджета и государственной собственности, полученных проверяемыми органами и организациями для достижения запланированных целей, решения поставленных социально-экономических задач и выполнения возложенных функций [4].

Следует отметить, что законодательством РФ в настоящее время перечень видов и форм контроля, связанных с разрешительными функциями государства, и государственного надзора, а также универсальные унифицированные требования к их осуществлению не установлены. Кроме того, отсутствует специализированный и законодательно закрепленный перечень органов исполнительной власти, наделенных контрольно-надзорными полномочиями в отношении медицинских учреждений. Установлено, что в настоящее время система надзора соблюдения обязательных требований к товарам, работам и услугам на уровне медицинских учреждений включает множество федеральных органов исполнительной власти с различными полномочиями, т.е. осуществление деятельности в сфере здравоохранения может контролироваться целым рядом самостоятельных, независимых друг от друга контролирующих структур, основные из которых представлены на рис. 1.

Результаты исследования зарубежной практики осуществления финансового контроля показывают, что именно аудит эффективности представляет значительную долю среди осуществляемых контрольных мер. В то же время в ряде стран отсутствует отдельный аудит выполнения бюджетных программ. При этом, аудит эффективности и финансовый аудит являются принципиально разными, но взаимосвязанными. В зарубежных странах аудит эффективности является более прогрессивной формой финансового контроля. Взаимосвязь между государственным финансовым аудитом и аудитом эффективности заключается в том, что последний влияет на результаты финансового аудита. В то время же время никакого дублирования контроля не происходит, поскольку цель, задача, функции и принципы осуществления обоих видов аудита четко определены и неуклонно соблюдаются [1].

В зарубежных странах аудит эффективности в сфере здравоохранения довольно распространен. Основные направления и ключевые вопросы аудита эффективности в сфере здравоохранения в некоторых странах и России приведены в табл. 1.



Рисунок 1 - Структуры, осуществляющие аудит в сфере здравоохранения
 Источник: составлено автором.

Рассматривая табл. 1, можно сделать вывод, что аудит эффективности в сфере здравоохранения в России и Великобритании имеет существенные отличия. Так, в Великобритании значительное внимание отводится вопросам, непосредственно не связанным с хозяйственной деятельностью медицинских учреждений, а с результативностью выполнения главных задач учреждений здравоохранения, таких как исследование качества управления персоналом, эффективностью использования лечебных средств и оборудования. В России же основные направления аудита эффективности в большей мере охватывают контроль и анализ финансово-хозяйственной деятельности, что является в целом характерным для всех стран Восточной Европы.

Таблица 1 - Направления и ключевые вопросы аудита эффективности в сфере здравоохранения в ряде зарубежных стран и России

Страна	Направления аудита	Ключевые вопросы аудита
Великобритания	Финансовая система	эффективность управления затратами, управление контрактами на снабжение лекарственными средствами
	Информационный менеджмент и технологии	управление информационными потоками, управление приложениями, инфраструктура
	Производительность	активность и качество данных
	Клиническое качество	структура управления качеством, клинический аудит и качество метрических свидетельств, обеспечение безопасности пациентов
	Рабочая сила (работники медицинских учреждений)	поиск и подбор персонала, исследование соответствия уровня заработной платы, планирование и внедрение постоянного обучения персонала
	Управление риском и соответствие закону	управление структурой, управление рисками со стороны высших руководителей, управление медицинскими учреждениями, соблюдение законодательства (сообщение об инцидентах и жалобы)
США	Фармация	приобретение и получение лекарственных средств, контроль составления договоров администрациями медицинских учреждений на поставки лекарств, оценка регулирования обращения врачебных веществ и безопасности их сохранности в учреждениях
	Управление денежными потоками	оценка системы внутреннего контроля при управлении финансами медицинских учреждений (особое внимание отводится денежной наличности)
	Допуск и регистрация пациентов	оценка системы контроля на соответствие законности регистрации и пребывания пациентов в медицинских учреждениях, оценка защищенности персональных данных пациентов
	Лаборатория	оценка соблюдения учреждениями здравоохранения процедур относительно применения медицинского оборудования, установление соответствия работы оборудования и использования лекарственных средств по назначению
Россия	Управление закупками	качество планирования и выполнения закупок лекарственных средств, оценка конкурентоспособности при закупках и четкости выполнения контрактов
	Управление имуществом	эффективность использования основных средств учреждений здравоохранения
	Управление персоналом	оценка системы оплаты труда в медицинских учреждениях, соответствие квалификации работников занимаемым должностям, повышение квалификации, тренинги
	Раскрытие информации	наличие планов финансово-хозяйственной деятельности учреждений здравоохранения, размещение данных в средствах массовой информации
	Небюджетные поступления медицинских учреждений	исследование внебюджетных источников поступления средств в медицинские учреждения, законности такого поступления и эффективности использования средств

Источник: [1, 5, 6].

Цель аудита эффективности в сфере здравоохранения, по мнению автора, состоит в содействии финансовым интересам государства, обеспечении общественных нужд в здравоохранении, поддержке подотчетности и ответственности относительно деятельности учреждений здравоохранения.

Внедрение аудита эффективности в сфере здравоохранения должно повышать медицинскую, социальную и экономическую эффективность системы здравоохранения [2].

Медицинскую эффективность учреждений здравоохранения можно представить как степень достигнутых результатов в диагностике, лечении, профилактике, реабилитации больных, которая выражена в процентах (или долях). Она может быть определена как отношение количества случаев достигнутых результатов к общему количеству наблюдений.

Социальная эффективность отражает состояние здоровья населения в динамике: демографических показателей, показателей средней продолжительности жизни, показателей общей заболеваемости населения, удовлетворение спроса населения на медпомощь и обеспечение санитарно-эпидемиологического обслуживания. Она заключается в уменьшении показателей инвалидности, смертности и может быть определена как соотношение отдельных показателей в динамике, например: динамика показателей общей заболеваемости за два года, соотношение показателей смертности за два периода и т.п.

Экономическая эффективность связана с «отдачей» средств (финансовых, материальных, интеллектуальных и т.п.), которые были вложены в здравоохранение. Она может быть выражена положительным результатом (экономическая выгода, экономический эффект), например, за счет снижения уровня заболеваемости с временной потерей трудоспособности, или снижения продолжительности пребывания на стационарном лечении, уменьшения затрат по уплате денежной помощи по временной

нетрудоспособности, сокращения сроков пребывания больных в стационаре, что приводит к уменьшению затрат на лечение больных.

Для аудита эффективности в сфере здравоохранения характерными могут быть два подхода:

- 1) ориентация на результаты;
- 2) ориентация на проблемы.

В отличие от финансового аудита, аудит эффективности схож на научно-исследовательский проект по предложениям относительно путей решения особенно важных, в том числе социальных проблем, причиной возникновения которых может быть как деятельность, так и бездеятельность медицинских учреждений.

На практике результаты деятельности учреждений здравоохранения могут быть неадекватными объемам израсходованных средств. Возможными причинами этого является недостаточное финансирование, неэффективное расходование средств, средства могут не достичь целевых групп, отсутствие стимулов.

Деятельность учреждений здравоохранения представляется в форме модели «ресурсы – процесс – продукт – результат/эффективность». То есть, первичными определяющими индикаторами в аудите эффективности в сфере здравоохранения являются ресурсы, процессы, продукты, внешние факторы, результаты, влияния, а производными:

- экономичность – приобретение ресурсов в достаточном количестве и нужного качества при минимальных затратах;
- эффективность – достижение максимально возможной отдачи от имеющихся ресурсов;
- результативность – соответствие фактических результатов запланированным, т.е. стремление того, чтобы система здравоохранения обеспечивала ожидаемый результат.

Между этими аспектами осуществления аудита эффективности автором выделена связь на уровне «цель – эффект от выполнения» (рис. 2).

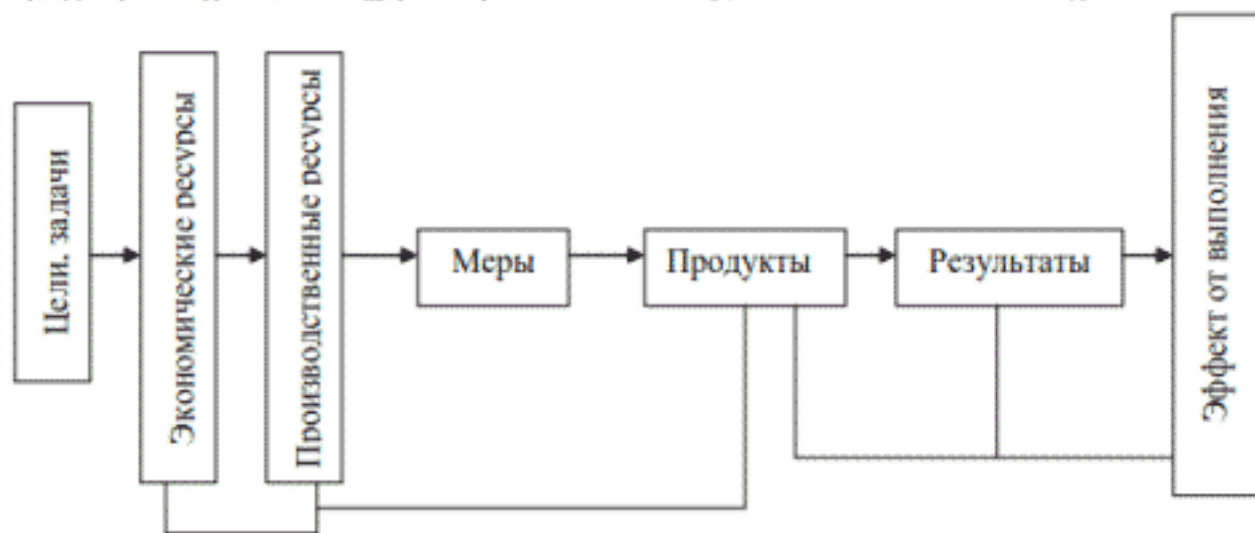


Рисунок 2 - Взаимосвязь ключевых аспектов аудита эффективности на уровне «цель – эффект от выполнения»
 Источник: составлено автором.

При проведении аудита эффективности в сфере здравоохранения следует рассматривать и такие важные вопросы, как состав показателей эффективности, надежность систем получения информации для формирования этих показателей; влияние результатов деятельности медицинских учреждений; адекватность системы управленческого контроля.

Ключевым элементом аудита эффективности в сфере здравоохранения является влияние, то есть

польза, которую он приносит обществу путем качественных отчетов и практических рекомендаций для снижения затрат, рационального использования средств, повышения результативности, достижения целей, подотчетности и ответственности в учреждениях здравоохранения. Таким образом, можно выделить шесть основных видов потенциальных влияний аудита эффективности в сфере здравоохранения:

1) экономичность (снижение затрат за счет снижения уровня заболеваемости; уменьшение затрат на лечение и удержание пациентов за счет проведения профилактики заболеваний; снижение затрат путем экономии использования персонала и ресурсов; введение обязательств и ответственности там, где их не существовало; рационализация использования коечного фонда);

2) эффективность (достижение по возможности улучшения состояния здоровья с использованием данного уровня ресурсов; поддержка данного уровня здоровья с использованием минимально возможного уровня ресурсов; увеличение предоставленных услуг при тех же ресурсах; устранение дублирования или недостатков в координации);

3) результативность (для учреждений здравоохранения – операционная смертность (для хирургии), смерть по выписке (для терапевтических отделений), коэффициенты повторного поступления в больницы);

4) улучшение качества услуг (удовлетворение пациента полученными услугами; доступность и доброжелательность персонала; сокращение ожидания в очередях; уменьшение времени для получения ответа на запрос; справедливое распределение благ; улучшение доступа к информации; повышение ассортимента и уровня услуг; помощь государству, клиентам, производству и др.; обеспечение справедливого доступа к программам);

5) улучшение планирования, контроля и управления (понятные приоритеты и лучшее определение задач; понимание стимулов; улучшение контроля и управления ресурсами; усиление контроля; улучшение систем учета и защиты информации; для учреждений здравоохранения – процесс планирования – определение целей, сбор информации; процесс контроля – сравнение реального и запланированного результата; процесс управления – это коллективная ответственность, отчетность, гибкое планирование, установление контрольных точек, постоянное улучшение результата/эффекта);

6) улучшение подотчетности/ответственности (относительно затрат; усовершенствование форм учета; определение индикаторов административной деятельности; сравнение с практикой подобных организаций; более понятная и информативно прозрачная деятельность).

Перспективой внедрения аудита эффективности в сфере здравоохранения можно считать исследование экономичности, эффективности, рентабельности деятельности медицинских учреждений с целью повышения медицинской эффективности, социальной эффективности, экономической эффективности, качества и доступности услуг, достижение целей и запланированных задач, дальнейший переход к анализу соотношения «затраты – качество».

Современным направлением развития аудита эффективности в сфере здравоохранения является контроль качества аудита эффективности.

Необходимость внедрения контроля качества аудита эффективности в сфере здравоохранения обусловлена отсутствием унифицированных стандартов проведения аудита эффективности контрольными субъектами, потребностью в усилении контрольных мер.

Качество аудита эффективности необходимо рассматривать как совокупность свойств отчета и его результаты, которые характеризуют:

• соответствие процедур проведения и оформления результатов аудита эффективности установленным правилам и требованиям;

• достижение поставленных целей аудита эффективности;

• достоверность полученных результатов аудита эффективности;

• способность отчета о результатах аудита эффективности удовлетворять запросам его основных потребителей в лице законодательной власти и общественности.

По мнению автора, система контроля качества аудита эффективности должна включать в себя следующие элементы: ресурсы (обеспечение аудита), стратегия, планирование, выполнение и результаты, согласно которым будут формироваться детализированные критерии качества аудита эффективности и которые в полной мере отвечают этапам проведения данного вида аудита, а также характеризуют процессный подход к его контролю качества.

«Обеспечение качества должно осуществляться в рамках текущего контроля, который проводится путем мониторинга деятельности групп проверяющих на всех этапах проведения аудита эффективности. В ходе текущего контроля необходимо выявить, насколько хорошо члены группы понимают цели проверки, имеют необходимые знания, умение и навыки для выполнения порученной им работы, знают и выполняют правила (стандарты) проведения контрольной меры.» [8]

«Кроме того, текущий контроль должен включать проверки соответствия выполняемой членами группы работы программе и рабочему плану аудита эффективности, а их действия – установленным функциям и порученным задачам. Необходимо контролировать соблюдение установленного порядка и утвержденного графика проведения данной контрольной меры.» [8]

«Наряду с указанными проверками в процессе текущего контроля необходимо проводить консультации и давать рекомендации группе проверяющих относительно решения непредвиденных проблем, которые возникают в процессе аудита эффективности, а также распространять внутри этой группы имеющийся передовой опыт работы отдельных ее членов.» [8]

«Текущий контроль должен быть направлен на выявление и своевременное устранение проблем, которые могут иметь негативное влияние на своевременность и качество проведения аудита эффективности или препятствовать выполнению его программы. Это важно, так как в этом случае имеется возможность еще в ходе аудита эффективности оперативно принять необходимые решения и по необходимости внести соответствующие изменения в его программу, методы проведения или состав группы проверяющих.» [8]

Одним из инструментов текущего контроля качества аудита эффективности может быть подготовка специальных контрольных листов для каждого этапа его проведения. В данных листах должен содержаться перечень критериев, по которым можно определить соответствие процедур, которые выполняются в процессе планирования, проверки и подготовки отчета о результатах аудита эффективности, установленным требованиям, проверить их отражение в рабочих документах, а также дать оценку качества их осуществления. Предложенный автором перечень критериев, по которым можно проверить и оценить качество аудита эффективности в сфере здравоохранения, осуществление проверки и подготовки отчета о его результатах, приведен в табл. 2.

Таблица 2 - Критерии оценки качества в разрезе этапов аудита эффективности в сфере здравоохранения

Этапы аудита эффективности	Критерии оценки качества аудита эффективности
Этап планирования аудита эффективности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Процедуры планирования аудита эффективности отвечают установленным стандартам и практике контрольного органа. 2. Собрана необходимая информация относительно всех законодательных и нормативно-правовых документов, которые имеют значение при выборе целей аудита эффективности. 3. Проведено предыдущее изучение сферы здравоохранения для подготовки программы проведения аудита. 4. Определены цели и масштабы аудита эффективности. 5. Определены тенденции или возможные отклонения в деятельности объекта проверки от запланированных результатов. 6. Отражены все основные проблемы, выявленные в процессе планирования аудита эффективности. 7. Члены группы проверяющих четко понимают рабочий план проведения аудита эффективности. 8. Осуществлен выбор соответствующих критериев оценки результатов деятельности объекта аудита. 9. Проведена оценка возможных рисков в деятельности объекта проверки и при проведении аудита эффективности. 10. Определена степень конфиденциальности информации, полученной при проведении аудита эффективности. 11. Вовлечены соответствующие эксперты и консультанты. 12. Проведена оценка ресурсов, необходимых для проведения аудита эффективности. 13. Выполнены все необходимые процедуры составления, согласования и утверждения программы проведения аудита эффективности.
Этап осуществления аудита	<ol style="list-style-type: none"> 1. Процедуры осуществления проверки отвечают правилам, установленным в стандартах и пособиях контрольного органа. 2. Члены группы проверяющих владеют методами сбора данных и получения аудиторских доводов. 3. Все процедуры проведения проверки выполнены согласно утвержденной программе аудита эффективности и рабочего плана проведения проверки. 4. Существуют веские обоснования всех отклонений от программы аудита эффективности, допущенных в процессе проведения проверки. 5. Соблюдены соответствующие процедуры утверждения всех отклонений в процессе проведения проверки от программы аудита эффективности. 6. Финансовые и трудовые затраты, осуществленные в процессе проведения аудита, отвечают запланированным ресурсам. 7. Используются соответствующие методы и процедуры проверки, чтобы обеспечить получение необходимой информации и доводов для каждой цели аудита эффективности. 8. Проведена оценка надежности системы внутреннего контроля объекта аудита. 9. Используются соответствующие аналитические процедуры и обеспечена надежность, объективность и качество полученных фактических данных. 10. Выборочные методы, использованные в процессе проверки, отвечают правилам, которые установлены в контрольном органе. 11. Акты проверки четко отражают цели аудита эффективности, адекватно раскрывают характер и масштабы выполненной контрольной работы и содержат все результаты проверки. 12. Разработаны процедуры, которые позволяют получить достаточные, компетентные и уместные доводы. 13. Проведен надлежащий контроль за работой консультантов и других вовлеченных экспертов.
Подготовка отчета о результатах аудита эффективности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Отчет о результатах аудита эффективности подготовлен согласно стандартам, правилам и руководствам указаний контрольного органа. 2. Осуществлена полная проверка всех вопросов, определенных в программе проведения аудита эффективности. 3. Форма и содержание отчета о результатах аудита эффективности отвечают установленным требованиям. 4. Все результаты аудита эффективности оценены с точки зрения их существенности, а также проверены на наличие ошибок и неточностей. 5. Окончательный отчет охватывает все поставленные цели аудита эффективности. 6. Выводы по результатам аудита эффективности надлежащим образом зафиксированы в рабочих документах. 7. Все сделанные выводы и оценки являются обоснованными и подтверждены доводами. 8. В окончательный отчет включены только существенные результаты аудита эффективности. 9. О выявленных в процессе проведения аудита фактах мошенничества или других существенных нарушений законодательства сообщено в соответствующие компетентные органы.

Источник: составлено автором на основе [8]

Такие проверки качества целесообразно проводить после завершения каждого этапа аудита эффективности должностным лицом, ответственным за его проведение, или руководителем соответствующего подразделения. Наряду с этим текущий контроль качества процессов планирования, осуществления проверки и подготовки отчета о ре-

зультатах аудита эффективности может проводиться путем независимых проверок действий групп проверяющих специально предназначенными для этого сотрудниками других подразделений, но также с использованием перечня соответствующих критериев контроля.

Библиографический список

1. Андреева О.В., Бударин С.С. Использование современных форм аудита эффективности в сфере здравоохранения / О.В. Андреева, С.С. Бударин // Вестник Росздравнадзора. – 2014. – №6. – С. 37 – 43.
2. Орлов Е.М. Категория эффективности в системе здравоохранения / Е.М. Орлов, О.Н. Соколова // Фундаментальные исследования. – 2010. – №4. – С. 70-75.
3. Основологающие принципы аудита эффективности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurosal.org/handle/404?exporturi=/export/sites/eurosal/.content/documents/others/ISSAI/ISSAI-300-ruso.pdf>.
4. Проведение аудита эффективности использования государственных средств: стандарт финансового контроля 104 // Вестник АКСОР. – 2009. – №2. – С. 146-157.
5. Health care internal audit: Identifying prevalent risks within your organization [Электронный ресурс] / 2015 RSM US LLP. – Режим доступа: http://rsmus.com/pdf/health_care_internal_audit.pdf.
6. Performance audits in the public sector: the National Health Service in England [Электронный ресурс] / Mersey International Audit Agency. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/dgs/internal_audit/pdf/conference_2012/crowley_pres.pdf.
7. The Lima Declaration of Guidelines on Auditing Precepts. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www1.worldbank.org/publicsector/pe/befa05/LimaDeclaration.pdf>.
8. Внедрение аудита эффективности использования государственных средств в практику деятельности контрольно-счетных органов Российской Федерации (учебно-практическое пособие) Под общей редакцией С.В.Степашина.

References

1. Andreeva O.V., Budarin S.S. Ispol'zovanie sovremennyh form audita ehffektivnosti v sfere zdavoohraneniya / O.V. Andreeva, S.S. Budarin // Vestnik Roszdravnadzora. – 2014. – №6. – S. 37 – 43.
2. Orlov E.M. Kategoriya ehffektivnosti v sisteme zdavoohraneniya / E.M. Orlov, O.N. Sokolova // Fundamental'nye issledovaniya. – 2010. – №4. – S. 70-75.
3. Osnovopolagayushchie principy audita ehffektivnosti. – [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.eurosal.org/handle/404?exporturi=/export/sites/eurosal/.content/documents/others/ISSAI/ISSAI-300-ruso.pdf>.
4. Provedenie audita ehffektivnosti ispol'zovaniya gosudarstvennyh sredstv: standart finansovogo kontrolya 104 // Vestnik AKSOR. – 2009. – №2. – S. 146-157.
5. Health care internal audit: Identifying prevalent risks within your organization [EHlektronnyj resurs] / 2015 RSM US LLP. – Rezhim dostupa: http://rsmus.com/pdf/health_care_internal_audit.pdf.
6. Performance audits in the public sector: the National Health Service in England [EHlektronnyj resurs] / Mersey International Audit Agency. – Rezhim dostupa: http://ec.europa.eu/dgs/internal_audit/pdf/conference_2012/crowley_pres.pdf.
7. The Lima Declaration of Guidelines on Auditing Precepts. – [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www1.worldbank.org/publicsector/pe/befa05/LimaDeclaration.pdf>.
8. Vnedrenie audita ehffektivnosti ispol'zovaniya gosudarstvennyh sredstv v praktiku deyatel'nosti kontrol'no-schetnyh organov Rossijskoj Federacii (uchebno-prakticheskoe posobie) Pod obshchej redakciej S.V. Stepashina.

ОЦЕНКА КАПИТАЛИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО СЕРВИСА УНИВЕРСИТЕТОВ: ПРОБЛЕМЫ МЕТОДА

Цю Хунлу, Цицикарский университет, Китай

Аннотация: Капитализация образовательного сервиса университетов может реализовываться одновременно с инвестициями в формирование положительного бренда университета. Как первое, так и второе ведет к росту стоимости нематериальных активов, что соответствует целям потенциальных абитуриентов и выпускников. Оценка капитализации образовательного сервиса университета создает реальную основу для оценки эффективности университетского менеджмента. Известные в теории оценки нематериальных активов методы могут найти применение в оценке портфеля нематериальных активов университета. Непропорциональное инвестирование в бренд университета может привести к краткосрочным выгодам, но одновременно несет риски надувания «брендового пузыря».

Ключевые слова: капитализация образовательного сервиса университета, оценка нематериальных активов, инвестиции, брендовый пузырь.

Abstract: The capitalization of the educational service of universities can be realized simultaneously with investments in the formation of a positive brand of the university. Both the first and the second lead to an increase in the value of intangible assets, which corresponds to the goals of potential applicants and graduates. Evaluation of the capitalization of the university's educational service creates a real basis for assessing the effectiveness of university management. Known in the theory of valuation of intangible assets methods can find application in the practice of assessing the portfolio of intangible assets of the university. Disproportionate investment in the university brand can lead to short-term benefits, but at the same time carries the risks of inflating the "branded bubble".

Keywords: Capitalization of the university's educational service, valuation of intangible assets, investment, branded bubble.

Университеты, как и иные учебные организации, укрепляют и сохраняют свое положение на конкурентных рынках образовательных услуг тогда, когда их деятельность создает реальное национальное богатство для страны – национальные кадры, обладающие требуемыми для развивающейся экономики компетенциями. Одновременно в условиях конкуренции за привлечение ресурсов из всех доступных источников, финансовые вложения в текущую и инвестиционную деятельность университетов должны перекрываться поступающими доходами от образовательной деятельности и ростом капитализации образовательных сервисов университетов. Времена, когда из бюджета выделялись финансовые и иные ресурсы в порядке финансирования текущей и инвестиционной деятельности на развитие университетов без учета эффективности вложений в образование и науку, которая всегда сопутствовала учебному процессу, ушли в прошлое. Бюджетный маркетинг стал реальностью в практике финансового управления высшей школой в России. Университетские финансы уже не стали исключительной прерогативой только государства, или только университетской бюрократии. Успешное функционирование образовательной сферы в стране, её регионах, муниципальных образованиях становится предметом повышенного внимания более широкого круга участников сферы подготовки кадров высшей квалификации.

Университеты как государственной, так и частной форм собственности формируют новую стратегию управления процессом капитализации университетов, даже если последние никогда не будут объектами купли-продажи или иных форм передачи прав управления. Проникновение коммерческого образования объективно подталкивает университетский финансовый менеджмент к укреплению финансового положения, формированию положительного бренда, что уже становится некоторым основанием для повышения платы со студентов, стремящихся получить образование в престижных университетах. При этом плата за получение высшего образования в университетах России различается существенно. Так плата за годичный двух семестровый учебный год в престижных университетах России составляет сумму, которая уже не может соотноситься со средней заработной платой в регионе. Так в Высшей школе экономики на направление подготовки 38.03.01. -- Эко-

номика годовая стоимость обучения для лиц, желающих специализироваться в области мировой экономики составляет 450 тыс. рублей. [1] В нижнем уровне рейтинга стоимость за год обучения составит только 40 тыс. рублей, например по данным приемной комиссии Владивостокского филиала Российской таможенной академии. [2]

В этой связи вполне уместен вопрос, который поставлен с «оскорбительной ясностью» по Ф. Ницше. Что лежит в основе подобной дифференциации размера оплаты за обучение в России? Современные уровни преподавания в университетах в эпоху всеобщей информатизации, доступности интернет-технологий в сфере образования уже вряд ли можно полагать как исключительные и достаточные для отменной различности. Некоторое объяснение можно обнаружить в стремлении не столько получить качественное образование, сколько получить диплом престижного университета. Последнее уже само по себе становится активом выпускника, который имеет большие возможности получить престижную высокооплачиваемую должность на рынке вакансий. Престиж становится одновременно тем активом, который формирует плату за обучение, которая не детерминруется напрямую уже самими полученными в процессе обучения компетенциями выпускника. Здесь имеет место так называемое престижное, или демонстративное потребление, если использовать терминологию и понятийный аппарат Торстена Веблена. Стремятся поступить и закончить престижный университет абитуриенты исходя из моды, сформированных в обществе ценностей, которые иногда не могут иметь под собой реальных оснований. Тем самым сам престиж университета, который стал ключевым фактором выбора из имеющихся вариантов, нуждается в обосновании.

Не сбрасывая из рассмотрения имеющиеся у Высшей школы экономики, например, действительные предпосылки для предоставления относительно более качественного образования, тем не менее следует принимать во внимание то, что Высшая школа экономики на протяжении длительного времени инвестировала финансовые и иные, например, административные, ресурсы в создание нематериальных активов, в том числе, бренда Высшей школы экономики. Этот бренд имеет ценность, стал капиталом, способным приносить дополнительный доход

в виде высокой платы за обучение. Наряду с нематериальным активом в форме бренда, в качестве капитала университеты владеют правами на приглашение в качестве преподавателей известную и авторитетную профессуру в России, а также преподавателей и исследователей иностранных университетов и научно-исследовательских организаций.

Отмеченные выше активы формируют новую стоимость самого образовательного сервиса, что одновременно ставит проблему оценки образовательного сервиса университетов, а также выдвигает и актуализирует проблему эффективности инвестиционных вложений в развитие образовательного сервиса. Это дает основания для суждения, что существующий разрыв в размере инвестиций и полученных доходов с учетом дисконтирования как первых, так и вторых, есть добавленная стоимость, которая была получена университетами, его образовательным сервисом. Проблема уходит таким образом в управление стоимостью образовательного сервиса.

Эта стратегия и тактика управления стоимостью образовательного сервиса может принимать как нормальные оптимальные формы, так и приводить к образованию некоторого «брендового пузыря», что нельзя не отметить в практике финансового, административного менеджмента Высшей школы экономики.

Следовательно, приобретает исключительное важное значение рассмотрение основных теоретических постулатов оценки нематериальных активов на примере бренда образовательного сервиса университета, а также существующей практики оценки как самого образовательного сервиса, так и эффективности управления финансами университета, реализации учетной, инвестиционной политики.

Разработка и предложение методики финансовой оценки образовательного сервиса позволит одновременно овладеть знаниями, приемами и навыками стоимостной оценки, использовать эти результаты в качестве некоторых специфических критериев для укрепления финансового состояния университетов в конкурентной борьбе не только на отечественных рынках образовательных услуг, но и на глобальных рынках. [3-- 2]

Научная проблема данной статьи не том, что предлагается новая методология оценки нематериальных активов, к которым мы относим бренд университета, имущественные и неимущественные права, накопленный и располагаемый человеческий капитал, материализовавшийся в профессионализме профессуры университета, а в том, что предлагаемая методика оценки образовательного сервиса обладает спецификой, которая скорее вписывает в концепцию методологического подхода с позиций времени и места, что весьма близко к сути латинского концепта – *sub specie temporis*, а не *sub specie aeternitatis*, или с позиции вечности.

Первые методические подходы к оценке стоимости вообще изучались в свое время лауреатами Нобелевской премии Франко Модильяни и Мертоном Миллером, которые были опубликованы в их статье *Dividend Policy, Growth and Valuation of Shares* -- Дивидендная политика, рост и оценка стоимости акций. Позже уже практикующие оценщики Альфред Раппапорт и Джоуэл Стерн впервые предприняли успешную попытку расширить возможности модели Модильяни -- Миллера (ММ) на модель стоимости в компьютерных программах. Последнее сделало доступными эти модели для широкого круга пользователей, максимально облегчив сам процесс вычислений. В настоящее время оценка нематериальных активов стала предметом изучения в университетах, которые уже в массовом порядке издают учебные и практические пособия по оценочной деятельности. [4; 5; 6; 7; 8] Также издается учебная и справочная литература, призванная помочь

студентам зарубежных университетов в познании теории и практики оценочной деятельности. [9; 10]

Проблема оценки стоимости образовательного сервиса усложняется по той причине, что теоретически сложно, а практически невозможно выделить, ограничить роль фактора материального от фактора нематериального. Например, известно, что по оценкам Федерального института сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса («СОИС-SERVAL») в среднем доля нематериальных активов в общей структуре активов всех хозяйствующих субъектов российской экономики сегодня составляет порядка 10-15 %. Эти количественные оценки различаются в зависимости от рассматриваемой отрасли. Например, в промышленности на долю этих активов приходится уже в среднем 15-20 % от суммарной стоимости. Однако данная оценка носит скорее вероятностный характер, так как в бухгалтерском балансе российских предприятий данные активы не отражены. Дополнительную сложность в оценке образовательного сервиса привносит и сама система оценки активов в денежной форме. Это связано с изменением функций современных денег. Меняет свою природу само мерило в системе оценки, т.е. деньги. Рыночная стоимость любого актива выражается в деньгах, что позволяет говорить о цене, как денежной форме выражения стоимости, или ценности. [12; 13; 14; 15; 16; 17]

Ситуация в развитых странах Запада уже иная. Так, по некоторым данным на конец 1998 года суммарная стоимость 6 153 американских компаний превысила 13,7 трлн. долл., а стоимость основного капитала 25% наиболее известных и процветающих компаний, например, Microsoft, Symantec, Oracle, IBM и т.п. достигала лишь 14% от их рыночной стоимости. Отсюда можно сделать вывод, что 86% стоимости вышеотмеченных компаний приходится на нематериальные активы, которые накоплены компаниями, в том числе стоимость нематериальных активов. [11]

Российская практика иная. Это касается не только предприятий промышленности, транспорта, но и университетов. Для последних доля нематериальных активов, интеллектуальной собственности, материализованной в навыках, знаниях университетской профессуры существенно выше. Тем самым это положение в большей степени актуализирует проблему оценки образовательного сервиса университетов. Однако игнорировать эту проблему по причине её сложности было неверно. Рыночная стоимость образовательного сервиса университета имеет значение, последнее позволит выработать выверенную оптимальную финансовую стратегию управления всей системой высшего образования в России. Суть этой финансовой стратегии выражается в политике, ориентированной на капитализацию образовательного сервиса университетов, что приводит к росту нематериальных активов, отражающихся в рыночных инструментах.

Особенность рыночных инструментов оценки портфеля нематериальных активов университета в том, что полученные оценки не будут реализованы в процессе передачи самих активов иным собственникам. По крайней мере подобная проблема в российском рынке образовательных услуг себя не проявила. Тем не менее игнорирование этого подхода не позволит выработать финансово выверенные стратегии управления высшим образованием в России, но позволит утратить рыночные ориентиры. Следствием становится уже теоретическая невозможность оценить эффективность функционирования всей системы финансирования образования, так как утрачиваются ориентиры, позволяющие реализовать концепцию бюджетного маркетинга. Потому и рыночная стоимость объекта оценки – образова-

тельного сервиса университета – есть скорее модифицированная, превращенная форма вероятной цены, по которой объект оценки мог бы быть отчужден на открытом рынке в условиях открытой конкуренции, когда стороны действуют разумно и располагают при этом всей доступной и необходимой информацией без воздействия внешних экстерналиев. Следовательно, в этом конкретном случае уже не может метод оценки опираться на известные методические подходы на основе ликвидационной стоимости, стоимости замещения, инвестиционной стоимости объекта оценки в соответствии с планами и прогнозами инвестора и его ожиданиями.

Также вызывает возражение непосредственный перенос методов оценки нематериальных активов на практику оценки результатов капитализации образовательного сервиса. Имущественный или затратный подход реализуется как метод стоимости создания нематериальных активов, а также как метод выигрыша в себестоимости. Невозможность применения этого метода видится в том, что основной актив образовательного сервиса есть интеллектуальные активы профессуры. Основным инвестор в конечной инстанции – сам человек, права на которого у университета оформляются в виде современных эффективных контрактов. Они не создают надежных оснований для прикрепления, закрепления профессуры к университету, что, например, имело место в Японии в контрактах пожизненного найма.

Сравнительный, или так называемый, рыночный метод сводится к сравнению аналогов интеллектуальных активов. Неприменимость этого метода усматривается в том, что индивид, как носитель интеллектуальных ценностей, уникален по природе. Его сравнение не вполне уместно и может привести к грубым ошибкам.

Доходный метод реализуется в форме метода избыточных доходов, как метод дисконтированных денежных доходов, как метод освобождения от роялти, как метод преимущества в доходах. Полагаем, что этот метод, который опирается и исходит из анализа избыточных доходов, есть реальное основание для выбора критериев оценки, а также позволяет обнаружить достаточно значимую информацию для оценки образовательного сервиса университетов. Здесь в качестве исходного следует принять средневзвешенную доходность одного студента по университету, и средневзвешенную доходность одного студента по университетам, дающим репрезентативную выборку. Стоимость портфеля активов образовательного сервиса рассматривается исключительно как источник будущих доходов от образовательной деятельности университета. Так как в расчете используются данные будущих доходов, то следует руководствоваться прогнозными данными на основе заключений специалистов и экспертов. Важным моментом использования доходного метода при оценке капитализации образовательного сервиса видится в том, что располагаемый университетом интеллектуальный капитал в форме привлечения профессуры на основе эффективных контрактов будет носить характер наиболее вероятного с позиций эффективности использования потенциала профессорско-преподавательского и методического состава. Его оплата будет экономически оправдана, соответствовать действующему законодательству, быть финансово обеспеченным, а права работников должны быть защищены.

Оценка образовательного сервиса методом дисконтирования дохода позволяет уже получить более выверенное значение оценочной стоимости образовательного сервиса университета. Здесь в модель привлекают количественные оценки валового дохода, который формируется из всех источников, кото-

рые можно отнести на счет образовательного сервиса. Это поступления из бюджетов всех уровней на финансирование образовательной деятельности, пожертвования спонсоров и меценатов, полученные гранты на развитие образовательной среды, плата за обучение от студентов, поступающих по договорам коммерческого оказания услуг.

Модель оценки на основе дисконтирования дохода образовательного сервиса может быть выражена следующей формулой:

$$V_p = \sum_{i=1}^{i=p} (P_i - E_i) \times (1 + d)^{-i} \quad (1)$$

Здесь:

V_p – стоимость объектов интеллектуальной собственности, рассчитанная методом дисконтирования денежного потока (DCF);

P_i – величина «чистого» дохода, обеспеченного деятельностью образовательного сервиса, в i -ом периоде;

E_i – расходы, связанные с поддержанием портфеля активов образовательного сервиса;

i – порядковый номер периода (года) получения дохода от деятельности образовательного сервиса;

d – ставка дисконтирования;

p – количество прогнозных периодов (лет).

Так как по природе самого университета, последний не призван для перехода и смены собственности, сама его денежная оценка скорее есть форма модифицированная, то период может быть установлен бесконечно большим. В этом случае модель оценки принимает еще более простое выражение, которое делает её практически приемлемой для оценки стоимости на основе метода прямой капитализации. Коэффициент капитализации здесь может быть принят равным ставки дисконтирования, т.е. $d = k$. Тогда модель принимает вид:

$$M_n = \frac{CF_0}{r_k} \quad (2)$$

где, CF_0 – средний доход от деятельности образовательного сервиса по истечении каждого года;

r_k – коэффициент капитализации, определяются из реальной ставки дисконта.

В модели будущие денежные потоки приводятся, дисконтируются к их текущей стоимости, при этом учитывают фактически безрисковый характер получения доходов от образовательной деятельности университетов. Коэффициент дисконтирования в нашей модели с учетом безрискового характера генерирования денежных потоков образовательным сервисом (d) может быть определен с учетом ключевой учетной ставки, устанавливаемой Центральным Банком России (r), и скорректированным на уровень ожидаемой инфляции (i):

$$1 + d_i = \frac{1 + \frac{r}{100}}{1 + \frac{i}{100}} \quad (3)$$

Последнее может быть выражено следующей моделью:

$$d_i = \frac{r - i}{100 + i} \quad (4)$$

Оценка капитализированной стоимости образовательного сервиса позволяет определить текущее финансовое состояние университета. Университетский менеджмент должен знать, какие факторы способны укрепить положение на национальном и гло-

бальном конкурентных рынках образовательных услуг. Это позволит одновременно повысить доходы от выверенной ценовой политики за счет роста стоимости бренда университета. Инвестиции же в сам бренд университета в ущерб инвестициям в образовательный сервис несет в себе риски надувания «брендового пузыря», увеличивая разрыв между

университетом как он есть и университетом, каким он представляется в рекламах и иных рекламных продуктах. Подобная стратегия может привести к росту денежного потока в краткосрочном периоде, в долгосрочном же периоде эта политика приведет к потере конкурентных позиций на рынке образовательных услуг.

Библиографический список

1. Стоимость – 2016. Абитуриентам бакалавриата // <https://ba.hse.ru/lcef2016> (Доступно -- 11.05.2017 г.)
2. Стоимость обучения. ВФ РТА. // http://nra.customs.ru/rta/index.php?id=664&Itemid=2045&option=com_content&view=article (Доступно -- 11.05.2017 г.)
3. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. – 3-е изд., перераб. и доп. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 576с.
4. Шипова Е.В. Оценка интеллектуальной собственности: Учеб. пособие. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003. – 122с.
5. Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности. – М.: Экспертное бюро-М, 1997.–289 с.
6. Тарасевич Е.И. Оценка недвижимости, С-Петербург, "СПбГТУ", 1997.
7. Микерин Г.И., Недужий М.И., Павлов Н.В., Яшина Н.Н. Международные стандарты оценки. Кн. 1 и 2. "Типография Новости", М., 2000.
8. Методология оценочной деятельности: современное состояние и перспективы развития в Российской Федерации. Фонд "Бюро экономического анализа", М., 2000. – 81 с.
9. Gordon V.Smith, Russel L.Parr. Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets. Second edition, New York, 1994.
10. Vao Tran. IP law aspects in strategic planning. ABI/INFORM Euromoney Ltd. 1995 Managing Intellectual Property March, 1995.
11. Страссман П. Беспокойные знания. // ComputerWorld/Россия. – №42(203). – 1999.
12. Останин В.А., Рожков Ю.В., Глухов В.В. Концепт понятия «финансы»: проблемы метода познания // Финансы и кредит. -- №22(454). – 2011. С.2 – 9.
13. Glukhov V.V., Ostanin V.A. Formation of Theoretical Aspects of Financial Science at Internationalization of Economic Relations \ Middle-East Journal of Scientific Research 13 (Socio-Economic Sciences and Humanities): 95-100, 2013.
14. Vladimir Glukhov, Zhanna Lialina and Vladimir Ostanin. Theoretical Basic Concepts of Interaction of Money and Finances \ Middle-East Journal of Scientific Research 17 (1): 06-10, 2013.
15. Vladimir Glukhov, Zhanna Lialina and Vladimir Ostanin. Theoretical Basic Concepts of Interaction of Money and Finances \ Middle-East Journal of Scientific Research 17 (1): 06-10, 2013.
16. Глухов В.В., Останин В.А., Рожков Ю.В. О причинах возникновения и проблемах функционирования электронных денег // Экономика и предпринимательство. 2014. №1-3(42-3). С.664-667.
17. Glukhov V.V., Lialina Z.I., Ostanin V.A. Meaning and Essence of Finance In Context of Internationalization of Economic Science In Russia // World Applied Sciences Journal 30 (11): 1537-1541,2014.

References

1. Stolmost' – 2016. Abiturientam bakalavriata // <https://ba.hse.ru/lcef2016> (Dostupno -- 11.05.2017 g.)
2. Stolmost' obucheniya. VF RTA. // http://nra.customs.ru/rta/index.php?id=664&Itemid=2045&option=com_content&view=article (Dostupno -- 11.05.2017 g.)
3. Kouplend T., Koller T., Murrin Dzh. Stolmost' kompanij: oценка i upravlenie. – 3-e Izd., pererab. i dop. / Per. s angl. – M.: ЗАО «Oлимп-Biznes», 2008. – 576s.
4. SHipova E.V. Ocenka intellektual'noj sobstvennosti: Ucheb. posobie. – Irkutsk: Izd-vo BGUEHP, 2003. -- 122s.
5. Kozyrev A.N. Ocenka intellektual'noj sobstvennosti. - M.: Ekspertnoe byuro-M, 1997.-289 s.
6. Tarasevich E.I. Ocenka nedvizhimosti, S-Peterburg, "SPbGTU", 1997.
7. Mikerin G.I., Neduzhij M.I., Pavlov N.V., YAshina N.N. Mezhdunarodnye standarty ocenki. Kn. 1 i 2. "Tipografiya Novosti", M., 2000.
8. Metodologiya ocenochnoj deyatel'nosti: sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvitiya v Rossijskoj Federacii. Fond "Byuro ehkonomicheskogo analiza", M., 2000. -- 81 s.
9. Gordon V.Smith, Russel L.Parr. Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets. Second edition, New York, 1994.
10. Vao Tran. IP law aspects in strategic planning. ABI/INFORM Euromoney Ltd. 1995 Managing Intellectual Property March, 1995.
11. Strassman P. Bepokojnye znaniya. // ComputerWorld/Rossiya. – №42(203). – 1999.
12. Ostanin V.A., Rozhkov YU.V. Gluhov V.V. Koncept ponyatiya «finansy»: problemy metoda poznaniya // Finansy i kredit. -- №22(454). – 2011. S.2 – 9.
13. Glukhov V.V., Ostanin V.A. Formation of Theoretical Aspects of Financial Science at Internationalization of Economic Relations \ Middle-East Journal of Scientific Research 13 (Socio-Economic Sciences and Humanities): 95-100, 2013.
14. Vladimir Glukhov, Zhanna Lialina and Vladimir Ostanin. Theoretical Basic Concepts of Interaction of Money and Finances \ Middle-East Journal of Scientific Research 17 (1): 06-10, 2013.
15. Vladimir Glukhov, Zhanna Lialina and Vladimir Ostanin. Theoretical Basic Concepts of Interaction of Money and Finances \ Middle-East Journal of Scientific Research 17 (1): 06-10, 2013.
16. Gluhov V.V., Ostanin V.A., Rozhkov YU.V. O prichinah vznikoventiya i problemah funkcionirovaniya ehlektronnyh deneg // EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2014. №1-3(42-3). S.664-667.
17. Glukhov V.V., Lialina Z.I., Ostanin V.A. Meaning and Essence of Finance In Context of Internationalization of Economic Science In Russia // World Applied Sciences Journal 30 (11): 1537-1541,2014.

ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

Черданцев В.П., д.э.н., профессор, Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д.Н. Прянишникова

Аннотация: Для реализации приоритетных направлений эколого-экономической политики большое значение имеет своевременное проведение экономических реформ, а также создание современной экономической среды на региональном уровне. Для выполнения задач эколого-экономической политики необходимо понять уровень и соподчиненность мероприятий, границы и масштаб их воздействия. Достаточное обеспечение эффективности экономики в сфере экологии является не только особым направлением деятельности бизнеса и экономической политики, но и вектором инновационного экономического развития.

Ключевые слова: экология, территории, регион, программа, экологическая политика, бизнес, инновационное развитие.

Abstract: For the implementation of priority directions of ecological-economic policy of great importance is the timely implementation of economic reforms and the creation of a modern economic environment at the regional level. To perform the tasks of ecological-economic policy need to understand the level and hierarchy of events, the boundaries and scale of their impact. Adequate provision of economic efficiency in the sphere of ecology is not only a special area of business and economic policy, but with the innovative vector of economic development.

Keywords: ecology, territory, region, program, environmental policy, business, innovative development.

К пониманию того момента, что Россия является единственной страной, главным капиталом которой являются природные ресурсы и при этом чтобы сохранить капитал данный нам ресурсной емкостью территорий необходимо выстраивать инновационную эколого-экономическую политику, правительство пришло еще более 15 лет назад.

В России с 1999 года приоритетом национальной экологической политики стало повышение ценности всех природных ресурсов и природного богатства. Время подтвердило правильность такого выбора, что еще больше увеличило его значимость. Важность для людей природы и ее ресурсов, жизни и здоровья можно определить уровнем развития общества. Эти ценности легли в основу идеологии и политики при обеспечении социально-экономического развития, следуя по пути согласованности интересов развития экономики, а также современных требований к экологической безопасности страны.

Развитие кризисных явлений и рыночной экономики показало, что не только в России, но и за рубежом, обеспечение реализации данных приоритетов является главной задачей государств и гражданского общества. Обеспечение бескризисного стабильного развития невозможно без поддержки административного ресурса, а также контроля со стороны современного гражданского общества и институтов общественной политики, как представителей экспертного сообщества.

Достаточное обеспечение эффективности экономики в сфере экологии является не только особым направлением деятельности бизнеса и экономической политики, но и вектором инновационного экономического развития. В результате увеличения экологической и технологической эффективности экономики к 2020 году реально снижение уровня пагубного экологического воздействия в 2-3 раза.

Одной из основополагающих целей эколого-экономической политики является выбор приоритетов. Каждый регион определяет свои приоритеты в зависимости от состояния экономики, экологической ситуации, периода времени (на краткосрочную или длительную перспективу) и многих других обстоятельств. При этом приоритеты региональной эколого-экономической политики должны быть направлены в сторону вектора развития приоритетов страны [1]. Для России в качестве главного приоритета национальной экологической политики в 1999 году было определено повышение ценности природных ресурсов и природного богатства в целом. В условиях «деэкологизации» и «монетаризации» процессов приня-

тия решений во всех структурах власти, очевидно, что повышение экономической ценности природных ресурсов и услуг должно стать, с одной стороны, барьером для антиэкологических решений, а, с другой, - стимулировать процессы перехода к устойчивому развитию. При реализации предлагаемого проекта можно выделить следующие направления:

- Проведение оценки «экологической правильности» выбранного вектора экономического развития с учетом макроэкономических показателей, рассчитываемых на основе экологических факторов. Эти показатели могут рассчитываться как для страны в целом, так и для отдельных регионов.

- Реализация принятого принципа «загрязнитель платит» через замыкание внешних эффектов, что позволит включить все экологические затраты, покрываемые в настоящее время обществом или иными объектами загрязнения, в издержки и цену продукции загрязнителя.

- Осуществление экологизации налоговой системы, повышение природно-ресурсной части налогов, увеличение эффективности рентных платежей.

- Расширение диапазона экологических системных услуг, которые получают экономическую оценку.

- Возмещение через совершенствование эколого-экономического компенсационного механизма затрат на поддержание природного капитала и экологических услуг регионов.

- Поддержка масштабного применения «наилучших существующих технологий».

- Индексация и оптимизация экологических платежей и штрафов.

- Соответствующий учет экологического ущерба и наносимого вреда имуществу и здоровью человека. Достоверная оценка ущерба применяется в экологической экспертизе, экологическом праве, проектом анализе, экологическом страховании, экологическом аудите.

- Увеличение конкурентоспособности ресурсосберегающих и экологических проектов относительно техногенных [3].

Способность к «зеленому росту» возможна только при конкретном экологическом позиционировании в ходе принятия решений о путях развития, в частности, направлениях расходования бюджетных средств. Длительный период времени природоохранная стратегия формировалась в виде правильных по смыслу тезисов, но не был определен механизм реализации. Для выполнения задач эколого-экономической политики нужно перейти от гуманитарных призывов к конкретной экономической заинтересованности. Они должны стать обязательными

ми в «правилах игры» для бизнеса, что в дальнейшем позволит обеспечить развитие экономики. При определении значимости основных приоритетов эколого-экономической политики продвижение в данном направлении должно стать выгодным и престижным [4].

Для реализации приоритетных направлений эколого-экономической политики большое значение имеет своевременное проведение экономических реформ, а также создание современной экономической среды на региональном уровне. Правительство региона через механизмы экономической политики сможет создать возможности для перехода к устойчивому развитию. Для выполнения задач эколого-экономической политики необходимо понять уровень и соподчиненность мероприятий, границы и масштаб их воздействия. Выделяются следующие группы мероприятий: секторальные меры и Мероприятия, имеющие экологическую направленность.

К первой группе секторальных мероприятий относятся меры, проводимые в рамках региональной экономики или на уровне секторов/комплексов. Они не всегда имеют явные экологические цели и выражаются в:

- структурной перестройке региональной экономики;
- сокращении дефицита бюджета региона;
- финансово-кредитной политике;
- институциональных преобразованиях (демонопользация, приватизационная политика и др.);
- реформе цен;
- программах субсидирования и налогообложения основных секторов экономики (энергетика, жилищно-коммунальное хозяйство, сельское хозяйство, промышленность);
- создании условий для вложения инвестиций.

Данные механизмы, мероприятия и реформы в различной степени сказываются на состоянии окружающей среды региона. При этом, достаточно сложно выделять положительные или «чистые» негативные примеры влияния секторальной политики на окружающую среду. В экономической действительности многие мероприятия дают смешанный экологический эффект. Меры, направленные на стабилизацию региональной экономики, могут приносить определенную экономическую выгоду. Но и в этом случае эффект зависит от того, за счет чего достигается стабильность (процесс может быть временным и с тяжелыми последствиями для природы). Для контроля за этими процессами и необходим учет экологических факторов. Экономическая нестабильность, а также нестабильность развития экономики может привести к усилению «антиустойчивого» развития экономики, к усиленной добыче природных ресурсов, сокращению затрат на природоохранные мероприятия. Стабильность может позволить осуществить реализацию экономических проектов с учетом долгосрочных последствий, экологических в том числе. Процесс экономической стабилизации может оказывать и негативное экологическое воздействие. Так, в условиях кризиса существенные проблемы смогут породить необходимое, эффективное мероприятие для улучшения экономической сбалансированности, как сокращение дефицита краевого бюджета. В условиях изменения бюджетной политики одними из первых снижаются природоохранные затраты.

Вторую группу мероприятий составляют меры, с четкой выраженной экологической ориентацией:

- различного рода штрафы, платежи, экологические налоги, взимаемые за загрязнение окружающей среды;
- финансирование природоохранных мероприятий;

- оценка, лимитирование и развитие механизма продажи прав на загрязнение;
- принятие природоохранных стандартов и нормативов;
- формирование правил осуществления экологического аудита;
- создание условий для широкого внедрения экологического менеджмента;
- реализация региональных отраслевых экологических программ.

Не смотря на откровенно «незначительный» размер экологических платежей класс промышленников воспринимает их не как налог за пользование ресурсами и загрязнение окружающей среды, а как новую систему штрафов. Применение такой системы штрафов вызывает отрицательное отношение представителей бизнеса к экологии. Значительное улучшение состояния окружающей среды может быть только в том случае, когда закроются «грязные» промышленные объекты. Экономическая группа производителей не всегда заинтересована в выполнении условий экологической политики, поскольку за Экономическим ростом, капиталовложениями и Экологической нерентабельностью их будущее [6].

Но, несмотря на это, в России кроме группы промышленников на сегодняшний день имеются другие группировки, которые борются за политическое первенство. У предпринимателей, занимающихся посреднической, банковской, торговой деятельностью, которая не затрагивает экологическую политику, отношение к ней нейтральное. Банкиры, которые ориентированы на Запад, имеют заинтересованность в том, чтобы кредиторы из Лондонского и Парижского клубов Международного Валютного фонда, а также Всемирного банка отметили наличие эффективной экологической политики в России, что является частью основных требований этих структур к кредитуемым странам.

При рассмотрении вопроса формирования эколого-экономических механизмов стоит обратить особое внимание на уже накопленный экологический ущерб территорий, о котором в наше время принято просто молчать. Решение задач по сокращению накопленного ущерба должно включать создание фондов, вменение обязанности организациям ликвидации накопленного в процессе хозяйственной деятельности экологического ущерба.

Отмечается важность сотрудничества всех участников формирования экологической политики, в том числе государства, через финансирование регионов, общества, бизнеса. Особую роль при решении экологических проблем следует отводить инициативе, которая исходит от местных органов самоуправления и региональных органов власти.

Значительный объем нормотворческой компетенции и управленческих полномочий в сфере обращения с отходами сосредоточен на муниципальном уровне. Закон прямо возлагает на органы местного самоуправления определение порядка сбора отходов на территории муниципальных образований, предусматривающего их разделение на виды (статья 13 Федерального Закона «Об отходах производства и потребления») [5]. Существенным элементом системы муниципального нормативно-правового регулирования в сфере обращения с отходами является принятие правил благоустройства и содержания территорий в соответствии с законом о санитарно-эпидемиологическом благополучии населения с гигиеническим требованием к размещению отходов. Правотворчество муниципальных образований в данном сегменте относительно развито: принимаются нормативные правовые акты о порядке обращения с отходами производства и потребления на территории городов, городских округов, во многих муниципальных образованиях

утверждаются программы по обеспечению экологической безопасности отходов.

Отмечается, что при всех имеющихся различиях (уровень организации, степень воздействия на окружающую природную среду, финансирование) система управления твердыми бытовыми отходами прямо или косвенно регулируется органами муниципальной власти. Не случайно во всем мире термин твердые бытовые отходы обозначается как municipal waste. По результатам анализа данных в сфере обращения с бытовыми (муниципальными) отходами, проведенного Всемирным банком в марте 2012 года, сделан вывод о том, что несмотря на прогресс в сфере обращения с отходами потребления за последние 10 лет, комплексная проблема не только не стала меньше, но и приобрела сопутствующие препятствия, такие как зависимость эффективности отрасли от рынка вторичных ресурсов. При этом до сих пор не решены вопросы высокой стоимости и вредного воздействия термического метода уничтожения отходов, отсутствия подходящих земельных участков и нежелательное соседство для жителей ближайших территорий при строительстве полигонов, повышенные выбросы парниковых газов от транспортных средств для перевозки отходов. Особый акцент поставлен на прямую корреляцию между показателем объемов образования твердых бытовых отходов и уровнем общего экономического развития территории. Так, городские жители производят в два раза больше отходов, чем сельские жители. В связи со стратегическим курсом Пермского края на развитие, согласно глобальной зависимости можно ожидать удвоение объемов образования твердых бытовых отходов к 2025 году.

Отмечается также, особенность отсутствия сортировки отходов в местах их образования в развивающихся странах в связи с низкой экологической культурой населения, что характерно для в том числе для Пермского края. Степень разделения отходов в источнике их образования влияет на общее количество и качество материальных ресурсов, вовлекаемых во вторичный оборот. Комплексное управление отходами должно опираться на четкие цели и быть основанным на иерархическом порядке: сокращение количества отходов, повторное использование, переработка в качестве вторичных материальных ресурсов, переработка в качестве вторичных энергетических ресурсов, термическое обезвреживание, захоронение [2].

Обычный функционал муниципальной политики: целеполагание, планирование, регулирование общественной жизни, экономическая поддержка, управление муниципальной собственностью, муниципальные закупки и информирование населения, ориентированные на экологизацию, становятся инструментами устойчивого развития. При этом необходимость формирования региональными и муниципальными властями четких позиций эколого-экономической политики никем не ставится под сомнение.

Как уже отмечалось выше наиболее действенным методом формирования инновационного механизма развития является экономический метод. В сфере обращения с отходами данный метод реализуется, главным образом, в различных платежах. Важно детально рассмотреть дальнейшее применение предлагаемого метода, а также эколого-экономические аспекты загрязнения окружающей среды.

Библиографический список

1. Марьев В.А. Помощь местным органам власти в управлении отходами [Текст] / В.А. Муравьев, В.А. Комиссаров // Твердые бытовые отходы. – 2013. – № 7. – С. 54-57
2. Пермский край. Законодательное Собрание. Об утверждении концепции долгосрочной целевой программы «Обращение с отходами потребления на территории Пермского края на 2013-2017 годы» [Текст]: постановление № 193: [вынесено 17 мая 2012 г.]. – [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://permkrai.info/2012/05/17/p15145.htm>
3. Приоритеты национальной экологической политики России [Текст] / Под. ред. В.М. Захарова; Институт устойчивого развития, Центр экологической политики России. – М.: ООО «Типография ЛЕВКО», 2009. – 152 с.
4. Программа Организации Объединенных Наций по окружающей среде (ЮНЕП). 2011 г., Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности [Текст]: обобщающий доклад для представителей властных структур [2011]. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.unep.org/greenecomony
5. Российская Федерация. Законы. Об отходах производства и потребления [Текст]: федер. закон № 89-ФЗ: [принят Государственной Думой 22 мая 1998 г.: одобр. Советом Федерации 10 июня 1998 г.: по состоянию на 25 апреля 2014 г.]. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19109
6. Сыромятникова О.П. Экологизация управления региональной экономикой [Текст]: автореф. дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.05 / Сыромятникова Ольга Павловна. – Чебоксары, 2012. – 24 с.

References

1. Mar'ev V.A. Pomoshch' mestnym organam vlasti v upravlenii othodami [Tekst] / V.A. Murav'ev, V.A. Komissarov // Tverdye bytovye othody. – 2013. – № 7. – S. 54-57
2. Permskiy kraj. Zakonodatel'noe Sobranie. Ob utverzhdenii koncepcii dolgosrochnoj celevoj programmy «Obrashchenie s othodami potrebleniya na territorii Permskogo kraja na 2013-2017 gody» [Tekst]: postanovlenie № 193: [vyneseno 17 maya 2012 g.]. – [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa <http://permkrai.info/2012/05/17/p15145.htm>
3. Prioritety nacional'noj ehkologicheskoy politiki Rossii [Tekst] / Pod. red. V.M. Zaharova; Institut ustojchivogo razvitiya, Centr ehkologicheskoy politiki Rossii. – M.: ООО «Типография ЛЕВКО», 2009. – 152 с.
4. Programma Organizacii Ob'edinyih Nacij po okruzhayushchej srede (YUNEP). 2011 g., Navstrechu «zelenoj» ehkonomie: puti k ustojchivomu razvitiyu i iskoreneniyu bednosti [Tekst]: obobshchayushchij doklad dlya predstavitelej vlastnyh struktur [2011]. – [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: www.unep.org/greenecomony
5. Rossijskaya Federaciya. Zakony. Ob othodah proizvodstva i potrebleniya [Tekst]: feder. zakon № 89-FZ: [prinyat Gosudarstvennoj Dumoj 22 maya 1998 g.: odobr. Sovetom Federacii 10 iyunya 1998 g.: po sostoyaniyu na 25 aprelya 2014 g.]. [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19109
6. Syromyatnikova O.P. Ehkologizaciya upravleniya regional'noj ehkonomikoj [Tekst]: avtoref. dis. ... kand. ehkonom. nauk: 08.00.05 / Syromyatnikova Olga Pavlovna. – Cheboksary, 2012. – 24 s.

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Швыдко А.О., аспирант, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Аннотация: в статье проводится анализ проектного финансирования как элемента экономической безопасности России в сложившихся макроэкономических условиях, рассматриваются особенности проектного финансирования и потенциал его использования в современных экономических реалиях, предложен ряд мер по активизации его применения, как перспективного инвестиционного инструмента.

Ключевые слова: экономическая безопасность, проектное финансирование, инвестиции.

Abstract: In the article the analysis of project financing as an element of economic security of Russia in the current macroeconomic environment, discusses the features of project finance and its potential use in modern economic realities, proposed a number of measures to enhance its application as a prospective investment tool.

Keywords: economic security, project financing, investments.

В декабре 2016 года на заседании Совета Безопасности РФ был принят проект Стратегии экономической безопасности России до 2030 года, в котором определены важнейшие направления работы по обеспечению суверенитета страны в экономической, технологической и финансовой сферах. Основными задачами, которые необходимо решить в рамках Стратегии, Президент России В.В. Путин назвал наращивание собственного экономического потенциала, выход на темпы роста выше мировых до 2019-2020 гг. за счет повышения конкурентоспособности отраслей экономики и компаний, улучшения делового климата, развития технологий, сбалансированного развития территорий РФ с максимальным использованием потенциала каждого региона, создания максимально благоприятных условий для развития несырьевого экспорта формирования благоприятного инвестиционного климата. Особое внимание было уделено обеспечению устойчивости финансовой, банковской системы страны, повышению доступности кредитных ресурсов для реального сектора экономики [3].

Для выполнения поставленных задач важную роль играет совершенствование экономического курса, инвестиционной политики и ее неотъемлемой части – инвестиционной безопасности. Для этого потребуются передовые, перспективные инвестиционные инструменты. Одним из них является проектное финансирование (далее – ПФ). Особенности механизма проектного финансирования актуальны в сложившейся макроэкономической ситуации в России и с точки зрения развития инвестиционной политики и с точки зрения безопасности инвестиций. Для извлечения максимального эффекта от использования ПФ, расширения возможностей его применения необходимо четкое понимание его специфики и потенциала.

Экономическая безопасность страны зависит от значительных капиталовложений в стратегические отрасли народного хозяйства, которые служат не только локомотивом для развития и модернизации всей экономики в целом, но и способствуют ее конкурентоспособности. Как правило, значимые для экономики проекты являются капиталоемкими и долгосрочными. Именно такие проекты служат базой для проектного финансирования. Основными сегментами, в которых активно применяется ПФ в России являются: добыча полезных ископаемых, энергетика, нефтегазовая сфера, металлургическая промышленность, машиностроение, жилищное и коммерческое строительство, транспортная, телекоммуникационная, социальная инфраструктура, медицинская и фармацевтическая отрасли и т.д.

Инвестирование в рамках ПФ носит долгосрочный характер, в среднем срок реализации проектов 5-10 иногда 20 лет, что требует привлечения долго-

срочных финансовых ресурсов, так называемых «длинных» денег. Несмотря на то, что прибыль российских банков в 2016 году выросла почти пятикратно в сравнении с 2015 годом (со 192 млрд руб. до 930 млрд руб.), кредиты экономике сократились на 6,9% [7]. Вместе с тем внутренние источники кредитования способствуют повышению уровня финансового суверенитета России, снижают зависимость от внешних заимствований. Иностранные инвесторы, ориентированные прежде всего на доходность инвестиций, не заинтересованы в создании в лице России конкурента в области передовых высокотехнологичных производств, не заинтересованы в модернизации нашей экономики и развитии инфраструктуры, поэтому нацелены в основном на проекты по добыче полезных ископаемых, на топливно-энергетический комплекс и низкотехнологичный сырьевой сектор. Таким образом, использование внутренних финансовых ресурсов для ПФ в рамках национально ориентированного инвестирования обеспечивает должный уровень безопасности экономики.

Нужно учитывать и особенности сделок проектного финансирования. Это – кредиты, погашение которых в значительной степени планируется за счет денежного потока, который должен возникнуть после реализации проекта. Проектное финансирование отличается от других видов корпоративного кредитования тем, что производится кредитование не организации, а самого проекта, т.е. фактически создаваемого нового юридически и экономически обособленного бизнеса.

Финансирование является таким образом целевым, адресным, все активы и пассивы связаны только с проектом. Это способствует обеспечению прозрачности денежных потоков и объективности оценки полученных результатов.

При ПФ важнейшее значение имеет анализ именно проекта, перспективы его реализации, в отличие от традиционных форм кредитования, где роль играет результат предыдущей деятельности компании, ее кредитной истории и текущее финансовое состояние.

ПФ отличает большой объем работы, связанной с подготовкой проекта. Прежде всего это бизнес-план с обоснованием величины инвестиционных затрат, маркетинговые исследования, анализ экономической эффективности, график финансирования. Кроме того, проводится ряд экспертиз с привлечением независимых организаций и специалистов – юристов, экономистов, финансистов, маркетологов, экологов и т.д. Привлекаются специалисты в области аудита, надзорных органов, оценочные компании. Эти мероприятия с одной стороны делают проект более дорогостоящим, но с другой – снижают риски допущения ошибок на начальном этапе со-

здания проекта, а также в процессе его реализации. Все вместе это дает возможность максимально точно спрогнозировать затраты, результат осуществления инвестиционного проекта, повысить его эффективность и безопасность.

ПФ применяется для проектов, отличающихся высокой стоимостью реализации. Но при тщательно проведенной работе по структурированию проекта и его соответствии требуемым технико-экономическим и прочим показателям, он может быть профинансирован и реализован в условиях дефицита средств у инициатора. Как правило проекты отличаются высоким процентом заемного капитала. В зависимости от отрасли процент собственных и заемных средств может различаться, но в среднем составляет 20-30% - ресурсы инициатора и 70-80% - заемные.

Обеспечение кредитов (возврат заемных средств) предполагается за счет средств, полученных от будущих прибылей, т.е. денежного потока, генерируемого проектом. Кроме того, обеспечением служат активы, создаваемые в ходе реализации проекта. Распределение прибылей в зависимости от доли каждого участника и в целях защиты их интересов закрепляется в договорах и контрактах.

Масштабность проектов и длительность их окупаемости относит ПФ к достаточно рискованному инвестированию. Управление рисками в ПФ имеет решающее значение и базируется на основных тесно связанных между собой этапах: идентификация рисков, анализ рисков, распределение рисков. Специфика ПФ заключается в том, что происходит не только распределение доходов от проекта, но и рисков, которые инициатор делит с привлеченными инвесторами, что также отражается в договорах и контрактах. Все риски выявляются на этапе подготовки проекта и распределяются среди участников с учетом их возможности влияния на них и их смягчения, в целях минимизации возможности возникновения непредвиденных обстоятельств в процессе осуществления проекта. Кроме того, при ПФ активно применяются механизмы диверсификации кредитных рисков, например, госгарантии, страхование, резервные фонды, использование специальных банковских обеспечительных счетов (номинального и счета-эскроу), штрафных санкций и т.д. Каждый проект имеет свою уникальную структуру, специфический набор финансовых и защитных инструментов, дающих возможность эффективно управлять рисками. Осуществляется непрерывный контроль за ходом финансирования и реализации проекта, разрабатываются меры по управлению рисками на всех этапах жизненного цикла проекта.

Инструменты управления рисками, такие как страхование и в еще большей степени предоставление государственных гарантий придают проектам инвестиционную безопасность и защищенность. Как правило, государственные гарантии предоставляются под проекты, имеющие важное отраслевое, региональное или государственное значение, а также под проекты, создаваемые в рамках специальных госпрограмм. В действующей структуре государственных гарантий Российской Федерации в национальной валюте на проектное финансирование приходится 15,4% [6].

Важнейшей особенностью ПФ и его преимуществом является создание специальной проектной компании. В России - это законодательно закрепленное Специализированное общество проектного финансирования (СОПФ), которое выступает заемщиком. Именно на балансе проектной компании отражаются основные и оборотные фонды, а также все денежные потоки по проекту. Таким образом, активы инициатора проекта отделены от проекта, но при этом они могут использоваться в качестве залога. СОПФ позволяет не только сосредоточить

все финансовые ресурсы на решении конкретной задачи, но и объединить все риски в рамках одного проекта, обезопасив его от имущественных притязаний лиц, не вовлеченных в проект. Немаловажным фактором, характеризующим специальное общество, такие как СОПФ, является то, что их учредителями не могут являться юридические лица, зарегистрированные в государствах или на территориях, не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций, перечень которых утверждается Министерством финансов Российской Федерации [1].

Обособление проекта в рамках ПФ дает возможность компании-инициатору не только привлекать финансы на проект, отдавая его от собственного основного баланса на проектную компанию (СОПФ), и при этом не увеличивая свою долговую нагрузку, но и параллельно осуществлять заимствования на текущую деятельность.

Особый режим контроля за финансированием и денежными потоками способствует безопасности инвестированных ресурсов и защите прав и интересов участников проекта. Существенным преимуществом ПФ является то, что оно снижает риски возникновения экономических отношений вне правового поля. Так по результатам «Российского обзора экономических преступлений за 2016 год», представленного компанией PricewaterhouseCoopers, уровень экономической преступности в России хотя и снизился на 20%, тем не менее 48 % участвующих в опросе руководителей организаций отметили, что их компании столкнулись с экономическими преступлениями за последние 2 года. Причем незаконное присвоение активов остается основным видом мошенничества: его отметили около 72% респондентов в России [13].

Очевидно, что обеспечение прав инвесторов и соблюдение принципа верховенства законодательства в рамках ПФ способствуют улучшению деловой среды, притоку инвесторов, и, в конечном итоге, росту экономики.

Важным фактором является не только экономический эффект от реализации самого проекта, но и мультипликативный эффект за счет задействования смежных отраслей (сырье, оборудование, материалы, комплектующие), роста занятости населения и его доходов, увеличения налоговых поступлений и т.д.

Должный уровень инвестиционной безопасности ПФ поддерживается репутацией банков, участвующих в кредитовании проектов, обладающих значительной ликвидностью и квалифицированными специалистами. В большинстве своем это крупнейшие устойчивые российские банки в основном с госучастием, либо без такового, но входящие в первую 30-ку по размеру активов, а также банки развития, и, в меньшей степени, зарубежные финансовые институты.

В России в проектное финансирование через специальные структуры активную роль принимает государство, например, такие как Банк развития «Внешэкономбанк» и Федеральный центр проектного финансирования.

Внешэкономбанк является государственной корпорацией и действует в целях обеспечения повышения конкурентоспособности российской экономики, ее диверсификации и стимулирования притока инвестиций, в основном сосредоточен на инфраструктуре, промышленности высоких переделов, проектах в высокотехнологичной сфере и экспорте. Внешэкономбанк финансирует крупные инвестиционные проекты, которые не могут получить финансирование частных инвесторов. Согласно меморандуму о финансовой политике, Внешэкономбанк

предоставляет кредиты, гарантии и поручительства по проектам, срок окупаемости которых превышает 5 лет, а общая стоимость – более 2 млрд рублей. Минимальный размер участия Внешэкономбанка – 1 млрд рублей [9]. Разработанная стратегия развития Внешэкономбанка на период до 2021 года предусматривает, во-первых, повышение эффективности его работы (реструктуризация проблемных активов, выход из непрофильных бизнес-сегментов, выполнение обязательств по внешнему и внутреннему долгу), во-вторых, сосредоточение на финансировании важных, больших проектов по выводу на передовую в промышленности, по переводу оборонно-промышленного комплекса на выпуск гражданской продукции, поддержку несырьевого экспорта, инноваций и развития инфраструктуры, проектов Национальной технологической инициативы, а также на реализации целого ряда других важных государственных решений [5].

Федеральный центр проектного финансирования является дочерним обществом государственной корпорации Внешэкономбанк и специализируется на подготовке проектов регионального и городского развития для их последующей реализации с привлечением внебюджетных инвестиций, проекты по развитию социальной, транспортной, коммунальной и энергетической инфраструктуры, проекты по развитию инфраструктуры государственного управления, а также проекты комплексного развития территорий [10].

К реализации проектного финансирования подключается и Корпорация развития малого и среднего предпринимательства (МСП). Одной из важнейших задач Корпорации МСП является обеспечение субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) доступными кредитными ресурсами. Совместно с Минэкономразвития России и Банком России Корпорация разработала Программу стимулирования кредитования субъектов МСП, реализующих проекты в приоритетных отраслях, которая фиксирует процентную ставку по кредитам в сумме не менее 10 млн руб. для субъектов малого бизнеса на уровне 10,6% годовых, для среднего – 9,6% годовых. Кредитные организации, предоставляющие финансирование предпринимателям по Программе получают возможность рефинансирования в Банке России по ставке 6,5% годовых, поэтому Программа получила второе название «Шесть с половиной» [14].

Учитывая тесную связь инвестиционной и экономической безопасности необходимы государственные меры по обеспечению гарантий участников инвестиционных проектов, таких как гарантии прав контрактов, собственности, формирование благоприятного инвестиционного климата в том числе на региональном уровне, сохранение политической стабильности, формирование приоритетных ориентиров в инвестиционной сфере, стимулирование развития внутреннего рынка, поддержание стабильных макроэкономических показателей, совершенствование налогового законодательства с целью стимулирования долгосрочных капиталовложений, снижение процентных ставок по долгосрочным кредитам. Что касается ключевой ставки, то по данным Банка России потенциал для ее снижения до 6,5-7% есть [12]. Важна синхронизация денежно-кредитной политики, проводимой Центральным Банком, с долгосрочными планами по социально-экономическому развитию страны. Нужно стимулировать банки к финансированию в рамках ПФ не низкорисковых проектов в «обкатанных» отраслях, а переходить на более рискованные перспективные инновационные проекты, активно использовать возможности институциональных инвесторов, имеющих в своем распоряжении «длинные» деньги, развивать внутренние источники долгосрочного финансирования, в том числе за счет формирования механизмов привлечения внутренних источников накоплений организаций и накоплений населения (по данным Росстата на конец февраля 2017 г. они составили более 27 трлн. руб.) [8]. Существенным фактором является подготовка специалистов в области ПФ, учитывая потенциал использования этого механизма, возможно создание, например, федерального центра по подготовке и повышению квалификации кадров, занятых в этой области. Все выше перечисленные меры неизбежно приведут к росту и эффективности инвестиций в стране, в т.ч. на основе проектного финансирования.

По данным издания International Financing Review Thomson Reuters за последние 15 лет объем проектного финансирования и количество проектов в мире увеличивается (за исключением периода, связанного с банковским кризисом 2008 года), что свидетельствует о его эффективности и востребованности (рис. 1,2) [15].

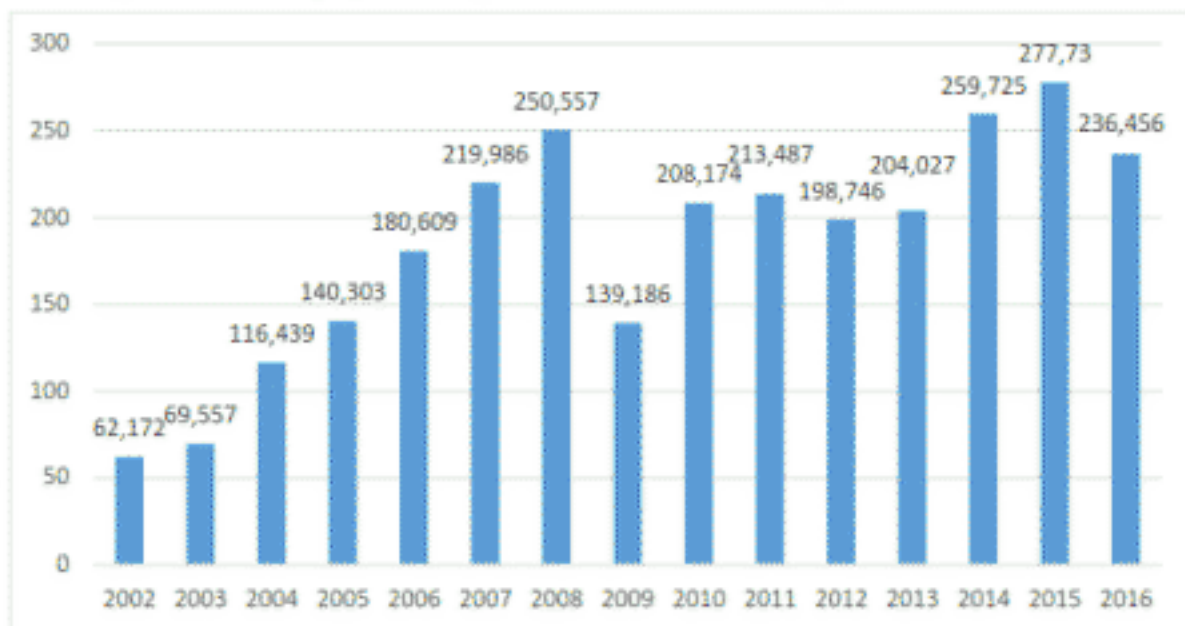


Рисунок 1 - Объем средств, направленных на проектное финансирование в мире за 15 лет, млрд. долл. США. (Составлено на основании [15])

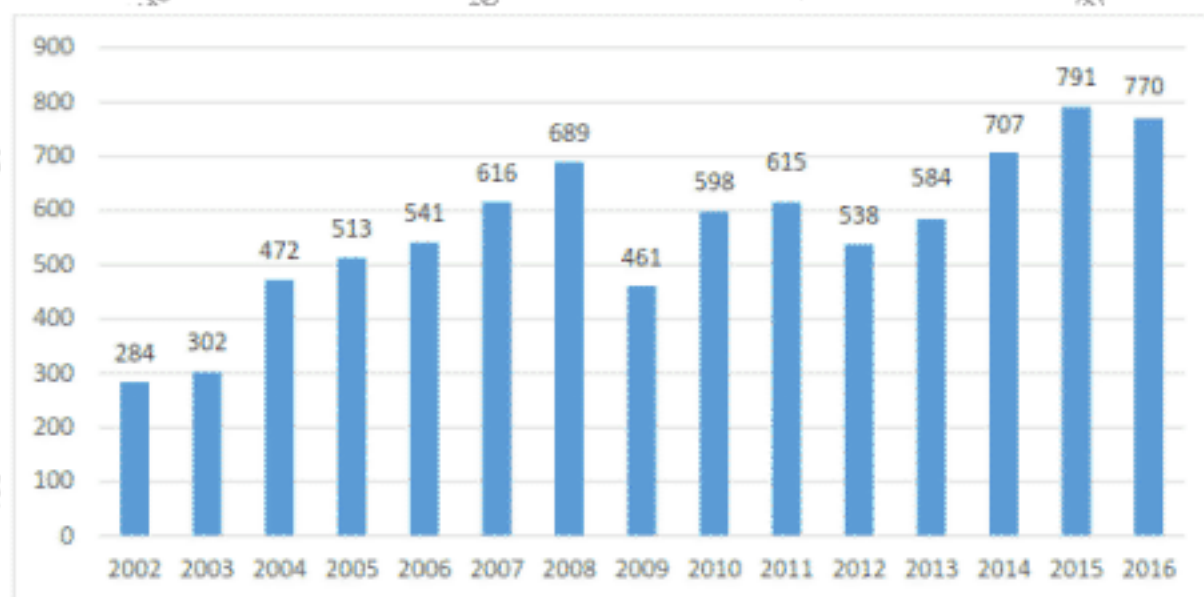


Рисунок 2 - Количество контрактов в рамках проектного финансирования в мире за 15 лет, штук. (Составлено на основании [15])

Что касается России, то в среднем за последние 10 лет доля РФ в мировом объеме ПФ составляет менее 3%. В 2016 году доля увеличилась за счет

одного масштабного проекта - Ямал СПГ (рис. 3). Цифры говорят о том, что преимущества ПФ в нашей стране используется не достаточно.

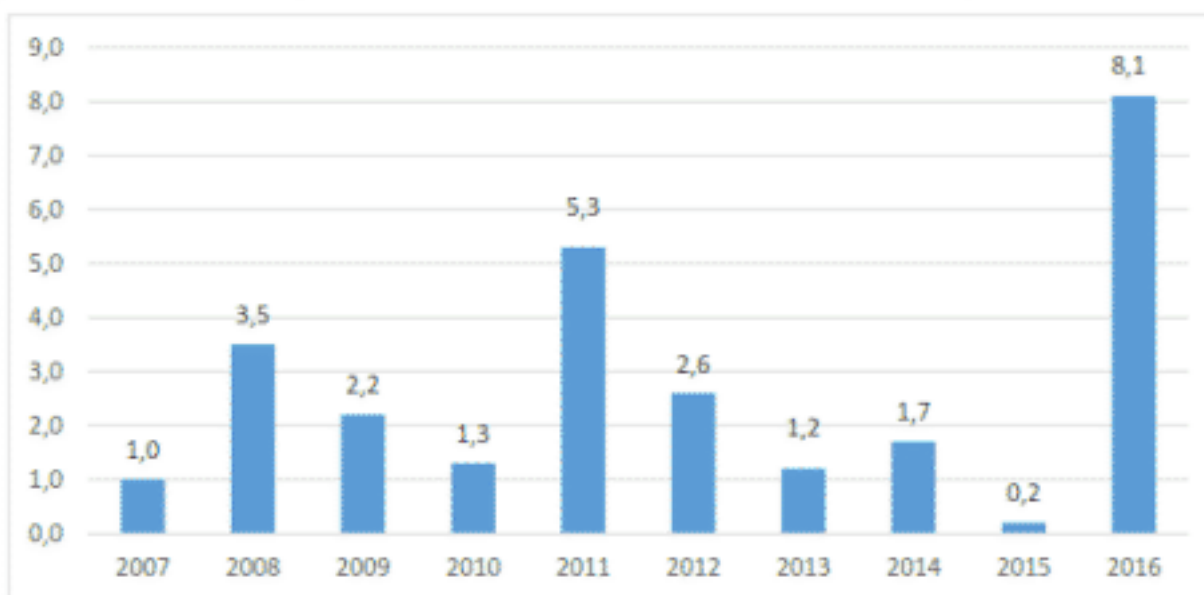


Рисунок 3 - Доля Российской Федерации в мировом объеме проектного финансирования по годам, %. (Составлено на основании [15])

В настоящее время в России сложились благоприятные условия для более активного применения проектного финансирования: произошла стабилизация макроэкономических показателей, улучшение суверенный кредитный рейтинг до «позитивного» [16], нивелировано влияние внешних негативных факторов даже в условиях сохраняющихся западных санкций, имеется широкая ресурсная база, инвестиционный и инновационный потенциал. Вместе с тем, по оценке премьер-министра РФ Д. Медведева «проектный метод государственного финансирования важных областей приводит к лучшим результатам, чем «размазывание финансирования тонким слоем» [11]. В целях развития ПФ по итогам Российского инвестиционного форума «Сочи-2017» он дал поручение Минэкономразвития и Минфину разработать с участием Внешэкономбанка и других

заинтересованных организаций и представить в Правительство Российской Федерации предложения по созданию «фабрики проектного финансирования», в том числе с привлечением ресурсов инвесторов на принципах синдицирования, предусмотрев возможность хеджирования государством рисков изменения процентных ставок [4]. В целях содействия реализации инвестиционных проектов, обеспечения повышения качества активов Внешэкономбанка и обеспечения необходимого уровня ликвидности и финансовой устойчивости Внешэкономбанка в марте 2017 года принято Постановление Правительства Российской Федерации «О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков», в котором на вышеуказанные цели

в рамках подпрограммы «Формирование института проектного финансирования» предусмотрено финансирование за счет бюджетных ассигнований на период 2017-2019 гг. в размере 150 млрд. руб. еже-

годно [2]. Таким образом, есть все основания полагать, что в ближайшее время востребованность проектного финансирования как эффективного инвестиционного инструмента многократно увеличится.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 № 39-ФЗ // Российская газета. 1996 г. № 79. Ст. 15.1-15.4 с изм. и допол. от 03.07.2016
2. Постановление Правительства РФ «О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков» от 30.03.2017 г. № 349 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 10.04.2017 г. - № 15
3. Заседание Совета Безопасности, посвященное обсуждению проекта Стратегии экономической безопасности. Официальный Интернет-ресурс администрации Президента РФ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/53429> (дата обращения 11.01.2017)
4. Официальный сайт Правительства РФ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://government.ru/orders/selection/401/26660/> (дата обращения 10.04.2017)
5. Заседание Наблюдательного совета Внешэкономбанка, Официальный сайт Правительства России. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://government.ru/news/25780/> (дата обращения 05.02.2017)
6. Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2017-2019 гг. Официальный сайт Минфина РФ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://minfin.ru/common/upload/library/2017/02/main/Dolgovaya_politika_2017-2019.pdf (дата обращения 16.03.2017)
7. Обзор банковского сектора, «О динамике развития банковского сектора Российской Федерации в декабре и итогах 2016 года», Официальный сайт Центрального Банка России. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/din_razv_16_12.pdf (дата обращения 28.02.2017)
8. Официальный сайт Росстата. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urow/doc3-1-2.htm (дата обращения ..2017)
9. Официальный сайт Внешэкономбанка. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.veb.ru> (дата обращения 17.04.2017)
10. Официальный сайт ФЦПФ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.fcpf.ru/about/> (дата обращения 17.04.2017)
11. Официальный сайт партии «Единая Россия» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://er.ru/news/144039/> (дата обращения 20.01.2017)
12. Из интервью главы Департамента денежно-кредитной политики ЦБ газете «Комсомольская правда». «Директор департамента Банка России Игорь Дмитриев: Кредиты будут дешеветь, а инфляция падать» // Комсомольская правда. 2017. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.spb.kp.ru/daily/26651/3671966/> (дата обращения 16.03.2017)
13. Официальный сайт компании PwC. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.pwc.ru/ru/press-releases/2016/economic-views-2016.html> (дата обращения 05.03.2017)
14. Официальный сайт Корпорации МСП. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://corpmsp.ru/bankam/programma_stimulir/ (дата обращения 03.05.2017)
15. Официальный сайт издания International Financing Review Thomson Reuters. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ifre.com> (дата обращения 18.02.2017)
16. Официальный сайт Информационного агентства России ТАСС [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/4105728> (дата обращения 25.03.2017).

References

1. Federal'nyj zakon «O rynke cennyh bumag» ot 22.04.1996 № 39-FZ // Rossijskaya gazeta. 1996 g. № 79. St. 15.1-15.4 s izm. i dopol. ot 03.07.2016
2. Postanovlenie Pravitel'stva RF «O vnesenii izmenenij v gosudarstvennuyu programmu Rossijskoj Federacii «Upravlenie gosudarstvennymi finansami i regulirovanie finansovyh rynkov» ot 30.03.2017 g. № 349 // Sobranie zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii. – 10.04.2017 g. – № 15
3. Zasedanie Soveta Bezopasnosti, posvyashchyonnoe obsuzhdeniyu proekta Strategii ehkonomicheskoj bezopasnosti. Oficial'nyj Internet-resurs administracii Prezidenta RF. [EHlektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/53429> (data obrashcheniya 11.01.2017)
4. Ofidal'nyj sajt Pravitel'stva RF. [EHlektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://government.ru/orders/selection/401/26660/> (data obrashcheniya 10.04.2017)
5. Zasedanie Nablyudatel'nogo soвета Vneshnekonombanka, Oficial'nyj sajt Pravitel'stva Rossii. [EHlektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://government.ru/news/25780/> (data obrashcheniya 05.02.2017)
6. Osnovnyye napravleniya gosudarstvennoj dolgovoj politiki Rossijskoj Federacii na 2017-2019 gg. Oficial'nyj sajt Minfina RF. [EHlektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: http://minfin.ru/common/upload/library/2017/02/main/Dolgovaya_politika_2017-2019.pdf (data obrashcheniya 16.03.2017)
7. Obzor bankovskogo sektora, «O dinamike razvitiya bankovskogo sektora Rossijskoj Federacii v dekabre i itogah 2016 goda», Oficial'nyj sajt Central'nogo Banka Rossii. [EHlektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/din_razv_16_12.pdf (data obrashcheniya 28.02.2017)
8. Ofidal'nyj sajt Rosstata. [EHlektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urow/doc3-1-2.htm (data obrashcheniya ..2017)
9. Ofidal'nyj sajt Vneshnekonombanka. [EHlektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.veb.ru> (data obrashcheniya 17.04.2017)
10. Ofidal'nyj sajt FCPF. [EHlektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.fcpf.ru/about/> (data obrashcheniya 17.04.2017)
11. Ofidal'nyj sajt partii «Edinaya Rossiya» [EHlektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://er.ru/news/144039/> (data obrashcheniya 20.01.2017)

12. Iz Interv'yu glavy Departamenta derezhno-kreditnoj politiki CB gazete «Komsomol'skaya pravda». «Direktor departamenta Banka Rossii Igor' Dmitriev: Kredity budut deshevet', a Infiyaciya – padat'»// Komsomol'skaya pravda. 2017. [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.spb.kp.ru/daily/26651/3671966/> (data obrashcheniya 16.03.2017)
13. Ofidal'nyj sajt kompanii PwC. [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.pwc.ru/ru/press-releases/2016/economic-crimes-2016.html> (data obrashcheniya 05.03.2017)
14. Ofidal'nyj sajt Korporacii MSP. [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: http://corpmsp.ru/bankam/programma_stimulirovaniya (data obrashcheniya 03.05.2017)
15. Ofidal'nyj sajt Izdaniya International Financing Review Thomson Reuters. [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.ifre.com> (data obrashcheniya 18.02.2017)
16. Ofidal'nyj sajt Informacionnogo agentstva Rossii TASS [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://tass.ru/ekonomika/4105728> (data obrashcheniya 25.03.2017).

ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ПРОДВИЖЕНИЕМ ТОВАРОВ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ

Щербакова Е.Г., к.э.н., доцент, Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Аннотация: В условиях выхода на новые рынки наиболее привлекательными инструментами борьбы предприятий за дополнительную долю на рынке являются реклама, стимулирующие акции, приемы персональной продажи и средства связей. В этих условиях повышается значение управления продвижением продукции на внешние рынки.

Ключевые слова: продвижение, управление продвижением, реклама, стимулирование сбыта, персональные продажи, промо-акции, pr, медиапланирование, atl, btl – реклама.

Abstract: In terms of entering new markets most attractive instruments against companies for more market share are advertising, incentive promotions, personal selling techniques and means of communications. Under these conditions, an increase in the value of the management promote products to foreign markets.

Keywords: promotion, management of promotion, advertising, sales promotion, personal sales, promotions, pr, media planning, atl, btl advertising.

Сегодня политика продвижения занимает одно из центральных мест в маркетинговых концепциях. Это объясняется рядом причин. В первую очередь, деятельность в области продвижения по своему содержанию выступает важнейшей составляющей маркетинговой политики компании, оказывая заметное влияние на ее позиционирование на целевых сегментах рынков. Во - вторых, она выступает основным инструментом, который играет значительную роль в процессе мировой интеграции.

Широко распространенное снятие государственных ограничений в области деятельности различных компаний во многих отраслях привело к многочисленным слияниям и образованием стратегических альянсов. В данной ситуации повышается конкурентоспособность компаний, и становится очевидной возможность расширения границ деятельности – выход на новые, внешние рынки [3, с.70].

При выходе на новые рынки компании сталкиваются с высокой конкурентной борьбой. В данной ситуации организация более сложного и диверсифицированного как в технологическом, так и организационном плане производства, недостаточно. С повышением уровня жизни потребителя, его оценке альтернатив выбора и принятия решения о покупке, значительно возрастает роль эмоциональной составляющей покупки и производитель, в условиях конкуренции, чтобы обеспечить себе высокий уровень продаж должен воздействовать на эмоции потребителей, через создание эффективной системы продвижения товаров на внешнем рынке. Таким образом, первоочередной задачей становится организация продвижения продукции на данном внешнем рынке для данной компании.

При выходе компании на другие рынки сбыта, уделяется огромное внимание корпоративным брендам и корпоративным репутациям, прикладываются огромные усилия для поднятия имиджа в сознании покупателей. «Контролируемые средства продвижения» способствуют формированию положительного имиджа и являются гибкими и легко управляемыми средствами, что опять же свидетельствует о значительной роли продвижения при работе компании на внешнем рынке.

Внешняя рыночная среда характеризуется и высокой степенью неопределенности. Наряду с временными факторами, порождаемыми нестабильностью экономики и конъюнктуры внешнего рынка, здесь действуют факторы постоянного риска. Эффективно организованное продвижение товаров на предприятии снижает степень неопределенности и вероятность экономического риска [7, с.190].

Особое значение принадлежит продвижению на внешнем рынке при выведении нового товара.

Здесь для предприятия открываются значительные возможности быстро и достаточно экономно освоить новые рынки и их сегменты, добиться расположения потенциальных потребителей, обеспечить положительную перспективу для наращивания объемов продаж и обеспечения рентабельности производства [16, с.10].

Растущая конкуренция производителей в качественно новых условиях мирохозяйственного развития, важнейшей характеристикой которых выступает усиливающаяся интернационализация мировой экономики, ее глобализация, повышение степени неопределенности экономического риска, выпуск новых товаров на внешний рынок актуализирует проблему продвижения товаров и услуг на внешние рынки.

Указанные причины, свидетельствуют о том, что повышение эффективности деятельности на внешнем рынке и экономическая активность вообще становится зависимой от организации эффективного продвижения товаров.

Ф.Котлер одним из первых писал, что «фирма, которая хочет достичь большего, чем случайная продажа, должна разрабатывать программу продвижения» [2, с.700]. Рассматривая продвижение товаров на внешние рынки компании и продвижение товаров в целом, следует отметить, что принципиального различия между ними не существует. В обоих случаях используются одни принципы деятельности. Однако в силу специфики внешней торговли нельзя не учитывать различия внешней среды рынка: особенности экономической, политико-правовой, социальной, культурной среды, а также особенностей предпочтений покупателей целевой аудитории.

Аспектам продвижения маркетинга начали уделять значительное внимание в начале 70-х годов, понятие «продвижение товара» (от англ. promotion) введено американским ученым Нейлом Борденом [2, с.12]. В отечественной науке, системный подход к продвижению товаров, был описан В.Е. Демидовым, который использовал понятие «ФОССТИС» - формирование спроса и стимулирование сбыта [12, с.34]. В настоящее время в зарубежной и российской литературе по маркетингу можно встретить различные обозначения термина продвижения товаров, такие как, promotion-mix, communication-mix [12, с.37], продвижение - микс, комплекс продвижения [14, с.159], комплекс маркетинговых коммуникаций [13, с.196].

В экономической науке вопрос о содержании понятия продвижения товаров является дискуссионным, мнения ученых разделилось. Первая группа авторов представляет продвижение товаров как совокупность определенным образом классифици-

рованных способов, методов, инструментов воздействия на покупателей [15, 13, 4]. Другая группа авторов [1, 9, 2, 12, 14] описывает продвижение товаров как форму сообщений, используемых фирмой для информации, убеждения, или напоминания потребителям целевой аудитории о своих товарах, услугах. Специалисты данной группы явно отождествляют термины «продвижение товара» и «маркетинговые коммуникации». Однако в силу различия сущности и сферы распространения этих категорий уравнивание понятий в данном случае не совсем корректно.

Маркетинговые коммуникации и продвижение товаров содержат идею коммуникации с потребителями. Однако в то время как продвижение ограничено лишь коммуникациями, обозначенными в перечне элементов продвижения комплекса маркетинга, маркетинговые коммуникации – это общее понятие, включающее в себя все коммуникации с использованием всех элементов комплекса маркетинга, а также наличие обратной связи между компанией и адресатом маркетингового сообщения.

Тогда термин продвижение товаров на внешний рынок – это один из рычагов управления рыночной средой, а именно управление покупательским поведением, а также это объект внутрифирменного управления, то есть его нужно планировать, организовывать, координировать, контролировать для повышения эффективности работы всей организации.

Можно выделить следующие основные цели продвижения товаров на внешний рынок:

- информирование целевой аудитории рынка о продвигаемом товаре, услуге;
- создание положительного имиджа товара на внешнем рынке, предприятия, укрепление лояльности потребителей к торговой марке (выражение мнения, убеждение);
- оказание противодействия возникающим конкурентам рынка (повышение конкурентоспособности товара и предприятия, создание входных барьеров).

Для распространения маркетинговых сообщений на внешнем рынке могут использоваться сотни различных видов продвижения. Рассмотрим несколько альтернативных подходов к классификации видов продвижения.

Е. В. Ромат представляет систему продвижения, условно разделенную на две группы: основные и синтетические. К основным средствам продвижения относят рекламу, прямой маркетинг, PR, стимулирование сбыта. К синтетическим средствам в данном случае относятся брендинг (англ. branding), спонсорство, участие в выставках и ярмарках, продукт плаcement (англ. product placement, товарное размещение), событийный маркетинг (англ. event-marketing).

В современной практике коммуникаций встречается также деление мероприятий и приемов продвижения товаров на ATL и BTL [12, с.39, 14, с.163]. Классификация средств продвижения в данном случае происходит с использованием карты позиционирования по шкалам: степень информативной насыщенности коммуникаций и степень сопротивления целевой аудитории.

Важнейшим из инструментов проникновения производителей на внешние рынки выступает реклама. Рекламная деятельность на внешних рынках может быть определена как процесс коммуникации, организации сбыта на внешних рынках и как экономический и социальный процесс, целью которого является продвижение товаров или услуг, способных обеспечить потребителю создание более высокой потребительской ценности, а значит, обеспечение более высокого стандарта жизни.

Для формирования и реализации целенаправленной политики в отношении потребителей и продавцов товара компании используют в своей работе виды стимулирования сбыта. Стимулирование сбыта (англ. sales promotion) можно определить как систему краткосрочных побуждательных мер и приемов, направленных на поощрение покупки или продажи товара, принимающих форму дополнительных льгот.

Сегодня одной из главных задач, стоящей перед производителем – это осуществление оперативной продажи или немедленное получение запроса от потенциального покупателя. Для передачи сообщения все больше используется прямая почтовая рассылка (англ. direct-mail).

Прямой маркетинг – любое адресное общение с покупателями или представителями деловых кругов с целью получения отклика в форме заказа, требования дополнительной информации, посещения ими магазина или другого места продажи определенных товаров или услуг.

Для создания благоприятного климата, отношения к товаропроизводителю не только потенциальных клиентов, но и широкой публики, причем на самых разных уровнях, вплоть до правительственного, компании применяют следующий элемент комплекса продвижения – связи с общественностью или PR (от англ. public relations).

Паблик рилейшнз (PR) – это искусство и общественная наука, которая анализирует тенденции развития, предсказывает их последствия и дает руководителям организаций рекомендации по претворению в жизнь планируемых программ, отвечающих интересам, как самой организации, так и обществу [10, с. 29].

Таким образом, на современном этапе конкурентной борьбы на внутреннем и внешнем рынке предприятия для достижения лучшей интеграции различных элементов комплекса маркетинга, необходимо эффективное управление продвижением товаров, которое обеспечивает активное воздействие на покупателей.

При рассмотрении различных подходов к организации управления продвижением товаров на внешние рынки, можно сказать, что основными решениями в данной области является следующие:

- организация работы компании на внешнем рынке через построение эффективной организационной структуры предприятия;
- организация продвижения компании на внешнем рынке.

Управление маркетингом на внешних рынках, и в частности продвижения, предполагает в первую очередь четкую организацию процессов, следовательно, соответствующую структуру управления. Выделяют несколько принципов организации маркетинга на внешнем рынке [8, с. 271]:

- разделений функций маркетинга, использование функциональной организационной структуры;
- географических зон, построение организационной региональной структуры;
- товарных групп, организация работы предприятия в зависимости от товарной номенклатуры.

Существует несколько вариантов организации продвижения на внешнем рынке. Компания в первую очередь, работающая на внешнем рынке, может осуществлять продвижение своей продукции через рекламное агентство или самостоятельно. Итак, в первую очередь компания может обратиться в рекламное агентство. Существует несколько типов рекламных агентств:

- международное агентство;
- представительство международного агентства и регионе компании;
- экспортное агентство;

- рекламное агентство местного масштаба;
- служба продвижения самой фирмы.

Итак, одной из основных форм организации управления продвижением продукции на внешние рынки осуществляется через рекламные агентства - ATL и BTL. Рекламные агентства оказывают многочисленный набор услуг, таких как, разработка творческих концепций, выбор способа реализации рекламной стратегии и др.

В процессе установления и поддержания взаимоотношений между рекламодателем и рекламным агентством можно выделить 3 стадии [11, с. 34]:

1. Поиск и выбор рекламного агентства.
2. Заключение контракта.
3. Оплата услуг рекламного агентства.

Каждый инструмент продвижения воздействует на потребителя через медиа каналы. Таким образом, для наилучшей реализации политики продвижения компании, необходима четкая организация работы со средствами массовой информации, которые являются основными средствами размещения таких элементов продвижения, как реклама и PR.

Сущность термина медиа планирования заключается в соединении средств распространения рекламы, включая любые средства массовой информации с планированием данного размещения [6, с.45].

25 апреля 1996 г. Россия присоединилась к стандарту Союза европейского телевидения "Минимальные требования к исследованиям телеаудитории - TV ARMS v.1.0". Таким образом, данная система показателей имеет стандартизованный характер и включает расчет показателей эффективности размещения наружной рекламы, радио, телевидения и прессы.

Расчет показателя медиа планирования наружной рекламы заключается в расчете цены за тысячу экспозиций - визуальных контактов со зрителем. В терминологии стандарта TV ARMS v.1.0 показатель CPT переводится, как затраты на тысячу зрителей и определяется как отношение бюджета рекламной компании к численности ее аудитории в тысячах человек.

$$CPT = \frac{\text{Бюджет рекламной компании}}{\text{Численность целевой аудитории}}$$

Для радио рассчитываются показатели «средняя 15-ти минутная аудитория» (average quarter-hour) -

среднее количество радиослушателей данной радиостанции на протяжении как минимум 15-ти минут в течение одного дня, рейтинг радиостанции (TVR) и доля аудитории, т.е. отношение суммарной аудитории данной радиопрограммы к общему числу радиослушателей (всех радиоканалов) на данный момент времени.

$$TVR = \frac{\sum \text{Аудитория радиопрограммы}}{\sum \text{Радиослушателей}}$$

Основа для измерения сравнительной рекламной эффективности прессы - «цена за тысячу» (в данном случае - тысячу читателей), рассчитывают с помощью приведения стоимости одной строчки рекламы к 1 миллиону экземпляров тиража газеты.

Практика показывает, что качественное медиа планирование позволяет сэкономить до 30% рекламного бюджета или соответственно увеличить показатели эффективности политики продвижения. Именно на оптимизацию рекламного бюджета по соотношению затрат/результат.

Таким образом, эффективная организационная структура компании, ее налаженная работа с представительствами на внешних рынках, организованная работа отдела маркетинга с рекламными агентствами по поводу организации продвижения или же прямая работа отдела продвижения компании со средствами массовой информации по поводу организации продвижения компании на внешних рынках - основные элементы эффективной работы всей компании в целом.

На основе рассмотренного материала можно сделать вывод о том, что одна из основных задач маркетинга - уменьшение неопределенности и риска в хозяйственной деятельности, обеспечение концентрации ресурсов на выбранных приоритетных направлениях на основе использования эффективной системы продвижения товаров. Продвижение товаров на внешний рынок - это один из рычагов управления рыночной средой, а именно управление покупательским поведением, а также это объект внутрифирменного управления [16, с.11]. Управление продвижением товаров, то есть разработка, реализация, организация и контроль это основные пункты успешной работы предприятия, как на внутреннем там и на внешнем рынках.

Библиографический список

1. Голубкова, Е.Н. Маркетинговые коммуникации. - 2-е изд. перераб. и доп. - М.: Финпресс, 2013, с. 304.
2. Долбунов, А. Управление маркетинговыми коммуникациями. - М.: Центр маркетинговых исследований и менеджмента, 1999. 160 с.
3. Комлева Н.С., Щербакова Е.Г. Современная система образования в европейских странах: проблемы и перспективы. // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2014. № 4 (32). С. 69-77.
4. Котлер, Ф. Маркетинг. Менеджмент. Экспресс курс/ Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревевого. - СПб.: Питер, 2011, с. 496.
5. Котлер, Ф. Основы маркетинга. - М.: Прогресс, 1990, с. 736.
6. Крылов, И. Введение в медиапланирование // Рекламные технологии - 2006. - №3 - С.45-52.
7. Леоненко Е.А., Лашина М.В., Щербакова Е.Г. Сравнительный анализ инвестиционной привлекательности стран и регионов финно-угорской группы в условиях глобальных культурных и технологических сдвигов. // Экономика и предпринимательство. 2015. № 5-1 (58-1). С. 189-199.
8. Мадеева, Н.К. Международный маркетинг: учебное пособие. - М.: Центр Экономики и маркетинга, 1998, с. 320.
9. Музыкант, В.Л. Маркетинговые основы управления коммуникациями. - М.: Эксмо, 2008, с. 832 - (Полный курс MBA).
10. Почепцов, В.Г. Паблик рилэйшинз для профессионалов. М.: Рефл - бук; Киев: Валкер, 2010, с. 340.
11. Расулова С.В. Услуги рекламного агентства // Маркетинг - 2008. - №5 - С.34-36.
12. Ромат, Е.В. Реклама, - 2-е изд. - СПб.: Питер, 2016, с. 208.
13. Сумесменова, Б. М. Система продвижения товаров и услуг как один из инструментов комплекса маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. - 2008. - №4. - С. 76-85.
14. Ульяновский, А.В. Маркетинговые коммуникации: 28 инструментов миллениума / А.В. Ульяновский. - М.: Эксмо, 2008, с. 432. - (Прицельный маркетинг).

15. Шульц, Д., Барнс, Б. Стратегические бренд - коммуникации, кампании. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2013, с. 512.
16. Щербакова Е.Г., Комлева Н.С. Менеджмент и маркетинг: учебное пособие. М-во образования и науки Российской Федерации, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Мордовский гос. ун-т им. Н. П. Огарева". Саранск, 2011, с. 160.

References

1. Golubkova, E.N. Marketingovyje kommunikacii. – 2-e izd. pererab. i dop. – M.: Finpress, 2013, s. 304.
2. Dolbunov, A. Upravlenie marketingovymi kommunikacijami. – M.: Centr marketingovyh issledovanij i menedzhmenta, 1999. 160 s.
3. Komleva N.S., SHCHerbakova E.G. Sovremennaya sistema obrazovaniya v evropejskih stranah: problemy i perspektivy. // Vestnik Volzhskogo universiteta im. V.N. Tatishcheva. 2014. № 4 (32). S. 69-77.
4. Kotler, F. Marketing. Menedzhment. EHkspress kurs/ Per. s angl. pod red. YU.N. Kapturevetogo. – SPb.: Piter, 2011, s. 496.
5. Kotler, F. Osnovy marketinga. – M.: Progress, 1990, s. 736.
6. Krylov, I. Vvedenie v mediatirovanie // Reklamnye tehnologii - 2006. - №3 – S.45-52.
7. Leonenko E.A., Lashina M.V., SHCHerbakova E.G. Srovnitel'nyj analiz investicionnoj privlekatel'nosti stran i regionov finno-ugorskoj grupy v usloviyah global'nyh kul'turnyh i tehnologicheskikh sdvigo. // EHkonomika i predprinimatel'stvo, 2015. № 5-1 (58-1). S. 189-199.
8. Mameeva, N.K. Mezhdunarodnyj marketing: uchebnoe posobie. – M.: Centr EHkonomiki i marketinga, 1996, s. 320.
9. Muzykant, V.L. Marketingovyje osnovy upravleniya kommunikacijami. – M.: EHksmo, 2008, s. 832. – (Polnyj kurs MBA).
10. Pochepcov, V.G. Pablik rlehtshinz dlya professionalov. M.: Refl – buk; Kiev: Valker, 2010, s. 340.
11. Rasulova S.V. Uslugi reklamnogo agentstva // Marketingpro - 2008. - №5 – S.34-36.
12. Romat, E.V. Reklama. – 2-e izd. – SPb.: Piter, 2016, s. 208.
13. Sumesmenova, B. M. Sistema prodvizheniya tovarov i uslug kak odin iz Instrumentov kompleksa marketinga // Marketing v Rossii i za rubezhom. – 2008. - №4. – S. 76-85.
14. Ul'yanovskij, A.V. Marketingovyje kommunikacii: 28 Instrumentov milleniuma / A.V. Ul'yanovskij. – M.: EHksmo, 2008, s. 432. – (Prilozhenie k marketingu).
15. SHul'c, D., Bams, B. Strategicheskie бренд - kommunikacii kampanii. – M.: Izdatel'skij dom Grebennikova, 2013, s. 512.
16. SHCHerbakova E.G., Komleva N.S. Menedzhment i marketing: uchebnoe posobie. M-vo obrazovaniya i nauki Rossijskoj Federacii, Gos. obrazovatel'noe uchrezhdenie vyssh. prof. obrazovaniya "Mordovskij gos. un-t im. N. P. Ogareya". Saransk, 2011, s. 160.

Содержание

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДИДЖИТАЛ-КОММУНИКАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ ЛОКАЛЬНОЙ СФЕРЫ УСЛУГ Акулич Т.В., Михова Е.А.	3
ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОБИЛЬНЫХ ТЕЛЕФОНОВ И СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ В АРАБСКИХ СТРАНАХ Амиров Э.Р.	8
ОПРЕДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК МЕХАНИЗМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ Аслаханова С.А., Барзаева М.А.	14
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КРЕСТЬЯНСКО-ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ Аслаханова С.А., Джумаева Я.М.-Х.	18
РАЗВИТИЕ БИБЛИОТЕЧНОЙ СЕТИ СТРАНЫ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ Батталова С.С.	21
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ОБЛАСТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ Белова Т.Д.	26
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СУБЪЕКТОВ ПЛЕМЕННОГО МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА ПО СХЕМЕ «ФЕДЕРАЦИЯ-РЕГИОН-ХОЗЯЙСТВО» Быстрова Н.Ю.	30
МОДЕЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА - КАК ИНСТРУМЕНТ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА Вандина О.Г., Манукайло И.А.	36
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Волчков Д.С.	42
АНАЛИЗ РЕФОРМИРОВАНИЯ СПОСОБОВ ОПЛАТЫ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ В СТРАХОВОЙ МОДЕЛИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИИ (2013-2017 ГГ.): ИЗМЕНЕНИЯ В ОПЛАТЕ ОНКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ, ВКЛЮЧАЯ ЗАБОЛЕВАНИЯ РЕПРОДУКТИВНЫХ ОРГАНОВ Габеева Л.А., Павлова Н.Ф.	45
ПИРИНГОВОЕ КРЕДИТОВАНИЕ И ВЕКТОР ЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ Гулько А.А., Антонян М.Г., Белых Ю.С.	50
ОПТИМИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ СО СМЕНОЙ ТРАНСПОРТА Иванова А.Д.	54
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УРОВНЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ ДЛЯ ВЫБОРА МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ЕЕ ВЕЛИЧИНОЙ Иванова О.Е., Сидоркина М.Ю., Виноградова Ю.В.	60
СИСТЕМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ Иванова О.Е., Солдатова Л.И., Кривцова И.Н., Кожина А.И.	67
ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕГРАЛЬНЫХ ОЦЕНОК В АНАЛИЗЕ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В РЕГИОНАХ (НА ПРИМЕРЕ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА) Катынь В.И.	72
СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ВЗГЛЯД Киреева А.С., Черкасова О.В.	75
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ) Козлова Е.П., Смельянова А.М., Синева Е.Д., Сулимова И.Д.	80
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ: ТЕО-РЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ И РЕАЛЬНОСТЬ Косинский П.Д., Меркурьев В.В.	83
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТУДЕНЧЕСКОГО ВЫЕЗДНОГО ТУРИЗМА В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ Леденева Т.Е., Бочкарева Ю.В., Аедонина Д.С., Шутова Ю.Г.	87
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ Лукиных М.И.	90
РЕКРЕАЦИОННОЕ ОСВОЕНИЕ ОСОБО ОХРАНЯЕМЫХ ПРИРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЙ В СЕВЕРО-КАВКАЗСКОМ МАКРОРЕГИОНЕ Медяник Н.В.	94
ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И СТРУКТУРА ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ Мельниченко А.М.	99
ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА Меркурьев В.В., Томилин К.В.	103
АНАЛИЗ НАПРАВЛЕНИЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ Мягкая А.А., Рейханова И.В.	108
ВЛИЯНИЕ АКЦИЗНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА РОСТ ЦЕН Огородникова Е.П.	111
ОЦЕНКА ИНФРАСТРУКТУРНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК ЕКАТЕРИНБУРГА Огородникова Е.С., Сидоренко А.М.	114
АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ Пошев М.Ш.	119

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА С ПОМОЩЬЮ ВНЕДРЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ ЧЕРЕЗ «ЭЛЕКТРОННЫЙ БЮДЖЕТ»	124
Пугоев Э.Б. ФАКТОРЫ ВЫСОКОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН	127
Лыркова Г.Х., Мустафина А.А., Ибрагимова К.М. ТРАНСФОРМАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КУЛЬТУР И ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ТРУДОВОГО ОПОРТУНИЗМА ПРИ ВНЕДРЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ	132
Пяткова О.Н. РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА В ЗАПАДНОЙ ГРУППЕ РЕГИОНА	136
Слепцов В.В. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЕАЭС И ЕС	139
Содилов Ш.Д., Мехдиев Э.Т. РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПОДГОТОВКЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АРХИТЕКТОРОВ	143
Титаренко Н.В. МИГРАЦИЯ КАК УГРОЗА УСТОЙЧИВОСТИ И БЕЗОПАСНОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАНЫ (НА ПРИМЕРЕ ЕВРОСОЮЗА)	148
Федонина О.В., Климова С.В., Мишина Д.М., Похлебаева О.А. ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФОРМИРОВАНИЕ И ПРОВЕДЕНИЕ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ	151
Федотова Е.Б., Качубов Е.О. АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	154
Хугоев М.А. ОЦЕНКА КАПИТАЛИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО СЕРВИСА УНИВЕРСИТЕТОВ: ПРОБЛЕМЫ МЕТОДА Цю Хунлу	160
Черданцев В.П. ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ	164
Шварко А.О. ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ	167
Щербакова Е.Г. ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ПРОДВИЖЕНИЕМ ТОВАРОВ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ	173

Contents

<i>THE USE OF DIGITAL COMMUNICATIONS ON THE EXAMPLE OF A LOCAL SERVICE SECTOR</i> Akulich T.V., Mikova E.A.	3
<i>FEATURES OF USING MOBILE PHONES AND SOCIAL NETWORKING IN THE ARAB COUNTRIES</i> Amirov E.H.R.	8
<i>THE DEFINITION OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AS A MECHANISM FOR ECONOMIC DEVELOPMENT</i> Aslahanova S.A., Barzoeva M.A.	14
<i>PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF PEASANT FARMS IN RUSSIA AND WAYS OF THEIR SOLUTION</i> Aslahanova S.A., Dzhumalova YA.M.-H.	18
<i>THE DEVELOPMENT OF THE LIBRARY NETWORK OF THE COUNTRY TO PROMOTE ACCESSIBILITY OF PUBLIC SERVICES IN MODERN CONDITIONS</i> Battalova S.S.	21
<i>PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE FIELD OF ENERGY EFFICIENCY</i> Belova T.D.	26
<i>ORGANIZATIONAL ASPECTS OF FORMATION OF SYSTEM OF CONTROL OF ACTIVITIES OF SUBJECTS OF BREEDING DAIRY CATTLE BREEDING SCHEME "FEDERATION-REGION-HOUSEHOLD"</i> Bystrova N.YU.	30
<i>MODEL OF THE INVESTMENT PROJECT - AS A TOOL TO IMPROVE THE FINANCIAL STATUS OF A BUSINESS ENTITY</i> Vandina O.G., Manukajlo I.A.	36
<i>CONCEPTUAL APPROACHES TO THE FORMATION MECHANISM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES</i> Volchkov D.S.	42
<i>THE ANALYSIS OF THE REFORM OF PAYMENT METHODS, SPECIALIZED MEDICAL CARE IN THE INSURANCE MODEL OF HEALTH OF RUSSIA (2013-2017 GG.): CHANGES IN PAYMENT FOR CANCER CARE, INCLUDING DISEASE OF THE REPRODUCTIVE ORGANS</i> Gobueva L.A., Pavlova N.F.	45
<i>PEER-TO-PEER LENDING AND THE VECTOR OF ITS DEVELOPMENT IN RUSSIA</i> Gul'ko A.A., Antonyan M.G., Belyh YU.S.	50
<i>OPTIMIZATION MODEL OF TRANSPORT LOGISTICS WITH THE CHANGE OF TRANSPORT</i> Ivanova A.D.	54
<i>FORECASTING THE LEVEL OF RECEIVABLES AND PAYABLES FOR THE CHOICE OF METHODS FOR THE MANAGEMENT OF ITS VALUE</i> Ivanova O.E., Sidorkina M.YU., Vinogradova YU.V.	60
<i>THE SYSTEM OF STRATEGIC PLANNING IN THE PHARMACEUTICAL ORGANIZATIONS</i> Ivanova O.E., Soldatova L.I., Krycova I.N., Kozhina A.I.	67
<i>THE APPLICATION OF INTEGRATED ASSESSMENTS TO ANALYZE THE LEVEL OF DEVELOPMENT OF PHYSICAL CULTURE AND SPORTS IN THE REGIONS (ON THE EXAMPLE OF PRIVOLZHISKY FEDERAL DISTRICT)</i> Katyn' V.I.	72
<i>THE MODERN SYSTEM OF LABOR MOTIVATION OF THE PERSONNEL, BOTH RUSSIAN AND FOREIGN OPINION</i> Kireeva A.S., Cherkasova O.V.	75
<i>INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION AS A FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE (ON THE EXAMPLE OF NIZHNY NOVGOROD REGION)</i> Kozlova E.P., Emel'yanova A.M., Sineva E.D., Sulimova I.D.	80
<i>THE INSTITUTIONAL FRAMEWORK OF LOCAL SELF-GOVERNMENT DEVELOPMENT: THEORETICAL CONCEPT AND REALITY</i> Koshitskij P.D., Merkur'ev V.V.	83
<i>PERSPECTIVES FOR THE DEVELOPMENT OF STUDENT'S OUTBOUND TOURISM IN NIZHNY NOVGOROD</i> Lebedeva T.E., Bochkareva YU.V., Avdonina D.S., Shutova YU.G.	87
<i>STRATEGIC MANAGEMENT: A REGIONAL PERSPECTIVE IN AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX</i> Lukinyh M.I.	90
<i>RECREATIONAL DEVELOPMENT OF SPECIALLY PROTECTED NATURAL TERRITORIES IN THE NORTH CAUCASUS MACROREGION</i> Medyanik N.V.	94
<i>THE PRINCIPLES OF EFFECTIVE MANAGEMENT AND STRUCTURE OF THE INNOVATIVE ENVIRONMENT OF THE ORGANIZATION</i> Mel'nichenko A.M.	99
<i>ASSESSMENT OF LAND RESOURCES AND THEIR IMPACT ON THE ECONOMY OF THE REGION</i> Merkur'ev V.V., Tomilin K.V.	103
<i>THE ANALYSIS OF DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF STATE POLICY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY</i> Myagkaya A.A., Rejhanova I.V.	108
<i>THE IMPACT OF EXCISE TAXATION ON PRICES</i> Ogorodnikova E.P.	111
<i>ASSESSMENT OF INFRASTRUCTURE AVAILABILITY OF PASSENGER TRAFFIC OF EKATERINBURG</i> Ogorodnikova E.S., Sidorenko A.M.	114

<i>PERFORMANCE AUDIT IN THE FIELD OF EDUCATION</i> Poshev M.Sh.	119
<i>IMPROVING ACCOUNTING THROUGH IMPLEMENTATION OF THE STATE INTEGRATED INFORMATION SYSTEM OF PUBLIC FINANCE MANAGEMENT THROUGH THE "ELECTRONIC BUDGET"</i> Pugdeva Z.B.	124
<i>FACTORS HIGH INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REPUBLIC OF TATARSTAN</i> Pyrkova G.H., Mustafina A.A., Ibragimova K.M.	127
<i>TRANSFORMATION OF ORGANIZATIONAL CULTURES AND ORGANIZATIONAL STRUCTURES IN SOLVING PROBLEMS OF LABOR OPPORTUNISM IN THE IMPLEMENTATION OF CHANGES IN ENTERPRISES</i> Pyatkova O.N.	132
<i>A RETROSPECTIVE ANALYSIS OF MILK PRODUCTION IN THE WESTERN REGION</i> Slepcev V.V.	136
<i>PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE EEU AND THE EU</i> Sodikov Sh.D., Mekhdiev E.H.T.	139
<i>THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC COMPETENCIES IN THE TRAINING AND PROFESSIONAL COMPETITIVENESS ARCHITECTS</i> Titarenko N.V.	143
<i>MIGRATION AS A THREAT TO THE STABILITY AND SECURITY OF THE COUNTRY'S DEVELOPMENT (FOR EXAMPLE, THE EU)</i> Fedorina O.V., Klimova S.V., Mishina D.M., Pohlebaeva O.A.	148
<i>THE BASIC PREMISES GOVERNING THE FORMATION AND IMPLEMENTATION OF DIVIDEND POLICY IN RUSSIA</i> Fedotova E.B., Kochubej E.O.	151
<i>PERFORMANCE AUDIT IN THE HEALTH SECTOR</i> Hugoev M.A.	154
<i>EVALUATION OF THE CAPITALIZATION OF EDUCATIONAL SERVICES OF UNIVERSITIES: PROBLEMS OF METHOD</i> Cyu Hunlu	160
<i>FORMATION OF ECOLOGICAL-ECONOMIC POLICY OF DEVELOPMENT OF TERRITORIES</i> Cherdancev V.P.	164
<i>PROJECT FINANCING AS AN ELEMENT OF ECONOMIC SECURITY OF RUSSIA</i> Shvydko A.O.	167
<i>THE PROCESS OF MANAGING THE PROMOTION OF PRODUCTS TO FOREIGN MARKETS</i> SHCherbakova E.G.	173

Положение о рецензировании научных статей в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии»

1. Настоящий порядок рецензирования направлен на обеспечение высокого качества научных материалов, публикуемых в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии». Редакционная политика нацелена на публикацию статей отличающихся научной новизной, актуальностью, практической значимостью.
2. Все рукописи статей, направляемые авторами в журнал для опубликования, подлежат научному рецензированию. Статьи направляются главным редактором по профилю научного исследования на рецензию одному из членов редакционного совета или независимому эксперту по рекомендации члена редакционного совета.
3. Не рецензируются: статьи академиков и членов-корреспондентов Российской академии наук; статьи, прошедшие представление на научных, научно-технических, научно-методических и методических советах научных организаций и высших учебных заведений и имеющие письменное заключение совета с рекомендацией об опубликовании.
4. К рецензированию не привлекаются специалисты, работающие в том же научно-исследовательском учреждении или высшем учебном заведении, где выполнена работа.
5. Рецензенты уведомляются о том, что присланные им рукописи являются объектом авторского права.
6. Рецензирование проводится конфиденциально. Автору рецензируемой работы предоставляется возможность ознакомиться с текстом рецензии.
7. Рецензент в течение 7 дней делает заключение о возможности публикации статьи.
8. В рецензии должно быть указано:
 - соответствие содержания статьи ее названию;
 - оценка новизны рассматриваемой в статье проблемы, актуальности и практической значимости, отсутствие признаков фальсификации научных результатов и плагиата;
 - соответствие статьи современным достижениям в рассматриваемой области науки;
 - оценка формы подачи материала,
 - описание достоинств и недостатков статьи;
 - целесообразность публикации статьи.
9. Рецензент может:
 - рекомендовать статью к опубликованию;
 - рекомендовать к опубликованию после доработки с учетом замечаний;
 - не рекомендовать статью к опубликованию.

Если рецензент рекомендует статью к опубликованию после доработки с учетом замечаний или не рекомендует статью к опубликованию – в рецензии должны быть указаны причины такого решения.

10. При оценке статей необходимо обращать внимание на наличие в материале актуальности решаемой автором научной проблемы. Рецензия должна однозначно характеризовать теоретическую или прикладную значимость исследования, соотносить выводы автора с существующими научными концепциями. Необходимым элементом рецензии должна служить оценка рецензентом личного вклада автора статьи в решение рассматриваемой проблемы. Целесообразно отметить в рецензии соответствие стиля, логики и доступности изложения научному характеру материала, а также получить заключение о достоверности и обоснованности выводов.
11. Не принимаются к публикации статьи содержащие признаки как фальсификации результатов научных исследований, исходных данных и сведений, так и плагиата –представление в качестве собственных чужих идей и достижений, использование чужих текстов без ссылки на источник.
12. Редакция по электронной почте сообщает автору результаты рецензирования не позднее 3 дней с момента получения от рецензента рецензии.
13. Если в рецензии на статью имеются указания на необходимость ее исправления, то статья направляется автору на доработку.
14. В случае несогласия с мнением рецензента автор статьи имеет право предоставить аргументированный ответ в редакцию журнала. Статья может быть направлена на повторное рецензирование.

Оригинал рецензии остается в архиве редакции в течение пяти лет.

Окончательное решение о целесообразности публикации после рецензирования принимается главным редактором. В случае положительного заключения главный редактор журнала определяет очередность публикаций в зависимости от тематики номера журнала

Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, № 5 (ч.3), 2017 г.

Редактор - В.Б. Папырин
Компьютерная верстка - О.В. Егорова

Учредитель - Редакция журнала "Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии" (610027, Киров, ул. Карла Маркса 127, офис 305)

E-mail: econom-journal@list.ru

Журнал включен в международную реферативную базу данных Agris

Журнал включен Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук Высшей аттестационной комиссии при Министерстве образования и науки Российской Федерации.

© Редакция журнала "Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии", 2017

Подписано в печать 30.05.2017 г.

Формат 60x84/8.

Печать офсетная.

Тираж 500 экз. Усл. печ. л. 18,25.

Заказ 5

Отпечатано в издательстве ИП Лукин А.С.

Editor – V. B. Papyrin
Computer layout – O.V. Egorova

Founder - The editorial board of "Competitiveness in a global world: economics, science, technology" (610027, Russia, Kirov, Str. Karl Marx 127, ofis 305)

E-mail: econom-journal@list.ru

The journal is included into the international abstract database Agris

The journal is including a list of peer-reviewed scientific publications, which should be published basic scientific results on the degree of Candidate of Sciences, for the degree of Doctor of Science of the Higher Attestation Commission of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation.

© The editorial board of "Competitiveness in a global world: economics, science, technology", 2017

Signed in print 05.30.2017,

Format 60x84 / 8.

Offset printing.

500 copies. Cond. Pec. l. 18,25.

Order 5

Printed in the publishing house PRIVATE COMPANY A.S. Lukin